LE *LIBRE – ÉCHANGE*

ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS: LES IMPLICATIONS POUR L'ENTREPRISE

SOUS LA DIRECTION DE:
CHARLES-A. CARRIER
YVON GASSE

A C T E S
COLLOQUE DU 3 MARS 1988

The Institute for Research on Public Policy
L'Institut de recherches politiques

A national, independent, research organization
Un organisme de recherche national et indépendant

Créé en 1972, l'Institut de recherches politiques est un organisme national dont l'indépendance et l'autonomie sont assurées grâce aux revenus provenant d'un fonds de dotation auquel souscrivent les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que le secteur privé. L'Institut obtient en outre des subventions et des contrats des gouvernements, des compagnies et des fondations afin de réaliser certains projets de recherche.

La raison d'être de l'Institut est triple :

- Servir de catalyseur au sein de la collectivité nationale en favorisant un débat public éclairé sur les principales questions d'intérêt général.
- Stimuler la participation de tous les éléments de la collectivité nationale à l'élaboration de la politique d'État.
- Trouver des solutions réalisables aux importants problèmes d'ordre politique afin de contribuer à l'élaboration d'une saine politique d'État.

Un Conseil d'administration, chargé de la décision, et une Commission de direction, responsable d'éclairer le Conseil sur l'orientation de la recherche, assurent la direction de l'Institut. L'administration courante des politiques, des programmes et du personnel relève du président.

L'Institut fonctionne de manière décentralisée et retient les services de chercheurs en divers points du Canada, s'assurant ainsi que toutes les régions contribuent aux recherches.

L'Institut cherche à favoriser, dans la mesure du possible, la compréhension et la discussion publiques des questions d'envergure nationale, controversées ou non. Il publie les conclusions de ses recherches avec clarté et impartialité. Les recommandations ou les conclusions énoncées dans les publications de l'Institut sont strictement celles de l'auteur et n'engagent aucunement le Conseil d'administration, la Commission de direction ou les bailleurs de fonds.

Le président assume la responsabilité ultime de publier un manuscrit au nom de l'Institut. Il jouit à cette fin des conseils du personnel de l'Institut et de critiques de l'extérieur quant à l'exactitude et à l'objectivité du texte. Ne sont publiés que les textes qui traitent de façon compétente d'un sujet digne de la réflexion du public.

ACTES DU COLLOQUE

Le libre-échange entre le Canada et les États-Unis : les implications pour l'entreprise

Colloque organisé conjointement par
la Chambre de Commerce et d'Industrie du Québec Métropolitain
et la
Faculté des sciences de l'administration
de l'Université Laval
le 3 mars 1988 à Québec

Sous la direction de

Charles-A. Carrier
et
Yvon Gasse
professeurs à la
Faculté des sciences de l'administration
de l'Université Laval

L'Institut de Recherches Politiques
The Institute for Research on Public Policy

89-06347/

© L'Institut de recherches politiques 1988
Tous droits réservés. Imprimé au Canada
Dépôt légal (Québec et Ottawa), 2e trimestre 1988
ISBN 0-88645-074-8

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS ET PRÉSENTATION 2

AVANT-PROPOS 3

SYNTHÈSE DES PRÉSENTATIONS GÉNÉRALES 5

Allocution de M. H. Pierre Racine 16

Allocution de M. Jean-Louis Malouin 19

Allocution de M. Pierre Blais 22

Allocution de M. Pierre McDonald 28

Allocution de M. Gordon Ritchie 39

Allocution de M. Jack H. Warren 47

Document de mise en situation 61

Présentation de MM. André Coupet et Réjean Dancause 70

Présentation de M. Pierre Fortin 88

Présentation de M. Yves Rabeau 97

Présentation de M. François Gauthier 110

DINER-CONFÉRENCE

Conférence de M. Pierre S. Pettigrew 127

ATELIERS SECTORIELS SUR LES PLANS D'ACTION 137

Atelier 1 : Cuir et chaussure 138
- Présentation de M. Jean-Marc Bruneau 143
- Présentation de M. Normand Chevrier 154
- Présentation de M. Robert Daigle 160

Atelier 2 : Industrie du meuble 172
- Présentation de M. Fernand Fontaine 179
- Présentation de M. André Laurin 186
- Présentation de M. André Coupet 189

Atelier 3 : Produits alimentaires 201
- Présentation de M. Paul-André Ouellet 207
- Présentation de M. Denis Cassista 217

- Présentation de M. Jean-Pierre Allard 227
- Présentation de M. Robert St-Louis 232

Atelier 4 : Produits plastiques 259
- Présentation de M. Antoine K. Rushdy 263
- Présentation de M. Michel Laganière 269
- Présentation de M. Richard Garneau 275

Atelier 5 : Imprimerie et édition 281
- Présentation de M. François Vachon 287
- Présentation de M. Jacques Gagnon 293

Atelier 6 : Textiles et vêtements 303
- Présentation de M. Richard Pageau 310
- Présentation de M. Richard Duval 328

Atelier 7 : Produits forestiers et matériaux de construction 338
- Présentation de M. Richard Lacasse 343
- Présentation de M. Réal Francoeur 353

Atelier 8 : Produits électroniques 359
- Présentation de M. Marc Laliberté 372

Atelier 9 : Équipements de transport 376
- Présentation de M. Jean Hamel 382
- Présentation de M. Guy F. Talbot 388
- Présentation de M. Pierre Létourneau 392
- Présentation de M. Roger Breton 399

Ateliers 10A et 10B : Services professionnels 412
- Présentation de Me Gaétan Mathieu 416
- Présentation de M. Jacques Desmeules 421
- Présentation de Mme Meriel Bradford 427
- Présentation de Me Georges N. Parent 433
- Présentation de M. Réjean Parent 438
- Présentation de M. Alin Soussi 444
- Présentation de M. Gabriel Savard 464
- Présentation de M. Charles Frenette 473
- Présentation de M. Michel Dallaire 478

PROGRAMME DE LA JOURNÉE D'ÉTUDE SUR LE LIBRE-ÉCHANGE 489

REMERCIEMENTS ET PRÉSENTATION

Un colloque sur le libre-échange n'est pas seulement une occasion d'échanger sur le contenu et les particularités du traité mais surtout de tenter d'en mesurer les implications pour mieux dresser des plans d'action. C'était le but que s'étaient fixés les organisateurs, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Québec Métropolitain et la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval.

Cependant, compte tenu de la complexité du sujet et de l'ampleur des implications, surtout sur le plan sectoriel, il devenait évident que les participants devaient faire des choix d'ateliers et s'en remettre à des textes et à des comptes-rendus. Les communications sont celles présentées par les invités et les spécialistes; quant aux compte-rendus, il ont été recueillis sur place et revus.

Nous voulons remercier tout particulièrement madame Elyse Boisvert pour son travail de coordination à la production de ces Actes ainsi que son équipe de support. L'ensemble du manuscrit a été revu et corrigé par madame Karen Dorion-Coupal de la firme Les Services Linguistiques Dorion-Coupal Enr.

Enfin, nous signalons l'excellente collaboration des différents auteurs pour la révision finale de leurs textes.

Charles-A. Carrier
Yvon Gasse
Éditeurs

AVANT-PROPOS

L'Institut de recherches politiques, organisme national, indépendant et non partisan, est fier de s'associer à la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval et à la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain pour présenter les Actes du colloque **"On libre-échange: incidences et plans d'action"** tenu le 3 mars 1988 à Québec.

Les activités du colloque ont permis de faire un tour d'horizon des éléments importants de l'Accord mais surtout, à l'aide d'une dizaine d'ateliers sectoriels, d'évaluer les implications pour les entreprises, surtout les PME. Ce volume des "Actes" du colloque présente les textes des communications ainsi que les résumés des principales discussions en ateliers.

A quelques mois de l'entrée en vigueur du traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, il devient impératif pour les principaux intéressés, les entreprises et leurs dirigeants, de se faire une meilleure idée sur ses implications et d'entrevoir des plans d'action possibles.

Une lecture attentive des délibérations du colloque nous amènent à penser que les entreprises sont encore dans l'incertitude et l'ambiguïté quant à leur façon de voir et de réagir à l'accord de libre-échange. L'ensemble des stratégies envisageables pour la plupart des entreprises peut être ramené à deux catégories principales, soient les stratégies défensives et les stratégies d'expansion des marchés.

Il semble que les dirigeants manquent encore d'information ou n'ont pas suffisamment consulté la documentation disponible, peut-être celle-ci n'est pas suffisamment adaptée à leurs besoins particuliers, surtout pour les PME.

Nous espérons que ces actes du colloque pourront répondre, du moins partiellement, à certaines interrogations fondamentales des personnes intéressées et surtout celles directement touchées par ce traité historique.

Le président de l'Institut
de recherches politiques

Rod Dobell

SYNTHÈSE DES PRÉSENTATIONS GÉNÉRALES

MISE EN SITUATION

Le 3 mars 1988, s'ouvrait au Centre municipal des congrès de Québec une journée d'étude organisée conjointement par l'Université Laval et la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain sur le thème de l'accord de libre-échange canado-américain.

Cette journée, consacrée à l'étude des éléments clés de l'Accord et à l'évaluation de leur impact économique et socio-politique, poursuivait deux principaux objectifs: évaluer l'incidence probable de l'Accord dans des perspectives globales, régionales et surtout sectorielles; élaborer des plans d'action à court et à long termes susceptibles de permettre aux entreprises d'exploiter au maximum les avantages potentiels que confère l'Accord, de même que faciliter leur adaptation.

Ouverture

M. Pierre MacDonald, ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique du Québec a souligné l'importance d'avoir réuni l'université et le monde des affaires afin de réaliser ce qu'il a qualifié de "meilleur colloque à avoir été tenu à ce jour relativement à l'accord canado-américain".

"Il n'est pas question de développer des mesures d'adaptation en vase clos. Cette initiative doit venir des entreprises et de leurs employés". Tous réalisent l'importance de ne pas laisser aux seuls fonctionnaires, politiciens et chefs syndicaux le loisir de traiter des implications de l'Accord. Le comité DeGrandPré renforcera cette étroite collaboration entre le milieu des affaires, le milieu universitaire et le secteur gouvernemental.

Enfin, il ne faut pas ignorer l'importance du taux de change et de l'appréciation récente du dollar canadien.

Le ministre d'État à l'Agriculture, M. Pierre Blais, a mentionné que cet Accord vise le mieux-être des Canadiens et Canadiennes. "Cet Accord doit donner lieu à des plans d'action susceptibles de viser le marché nord-américain". Il est primordial de s'attaquer dès maintenant

à l'adaptation de la main-d'oeuvre afin que les travailleurs canadiens soient en position de force dès l'entrée en vigueur de ces nouvelles mesures..."

Éléments clés de l'Accord

Synthèse de la communication de M. Gordon Ritchie, ambassadeur et sous-négociateur en chef pour le gouvernement du Canada depuis maintenant trois ans.

Les Québécois comprennent mieux que quiconque au Canada l'importance capitale du commerce extérieur et de l'établissement de rapports stables avec notre partenaire économique le plus important.

Bien qu'extrêmement complexe, cette entente d'une durée de dix ans présente un plan de suppression des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis dans le but de créer un marché préférentiel nord-américain.

L'éligibilité à ce traitement préférentiel nécessite des règles statuant sur l'origine des produits. Cette pratique implique, entre autres, des coûts directs équivalant à au moins 50%. Malgré l'appui total du Québec et des autres provinces, l'ouverture plutôt marginale du marché public est très décevante. Une infime partie de ce marché évalué de part et d'autre à plus de 150 milliards de dollars, fait partie de l'entente.

La zone de libre-échange est "classique". Le contingentement des exportations et des importations sera effectué selon les règles du GATT.

L'Accord privilégie une protection du secteur primaire, particulièrement de l'industrie agro-alimentaire. Il conserve intégralement le Pacte de l'automobile. L'on prévoit toutefois la suppression de l'embargo sur les voitures d'occasion.

Parmi les éléments de gestion de l'entente, le processus de règlement de différends impliquera une table ronde composée d'experts tant des États-Unis que du Canada qui donneront leur avis sur les questions litigieuses.

En ce qui a trait au domaine des subventions, le fait de ne pas avoir convenu de part et d'autre d'une politique rigoureuse en matière de subventions constitue un certain échec. Il sera peut-être possible durant la période de cinq à sept ans prévue pour conclure les négociations, d'établir des règles définitives en ce domaine ainsi que concernant les questions de commerce déloyal.

Depuis le 2 janvier 1988, jour de signature de l'Accord, M. Ritchie travaille à la mise en oeuvre des applications proprement dites du contenu de cette entente.

Synthèse de la communication de M. Jack Warren, président du Comité consultatif du gouvernement du Québec.

En 1983, le gouvernement fédéral a révisé sa politique commerciale pour aboutir en septembre 1985 à une proposition de négocier un accord global de libéralisation du commerce avec les États-Unis. Un an et demi de négociations intenses permettent finalement de conclure une entente signée le 2 janvier 1988.

En vertu des pouvoirs que lui confère la Constitution, le gouvernement fédéral a été le maître-d'oeuvre de la négociation entre le Canada et les États-Unis. Les provinces et le secteur privé y ont été associés étroitement.

L'implication des provinces s'est effectuée sous la forme de rencontres régulières des premiers ministres, de réunions au besoin des ministres responsables du dossier et de réunions du Comité fédéral-provincial permanent sur les négociations commerciales (Comité Reisman) ainsi que de réunions de groupes de travail sur des sujets spécifiques.

L'Accord est signé, il sera soumis au cours des mois à venir au Parlement canadien et au Congrès américain avant d'entrer éventuellement en vigueur le premier janvier 1989.

La procédure de règlement de différends que comporte l'Accord sera gérée par une commission ministérielle mixte du commerce canado-américain. Elle prévoit l'arbitrage exécutoire des différends si les deux parties y consentent à l'avance, lorsque la conciliation ou d'autres moyens n'auront pas donné de résultats.

L'Accord innove avec l'établissement d'une procédure spéciale qui s'appliquera aux trois éléments les plus fréquemment utilisés pour restreindre les importations: les droits compensateurs, les droits antidumping et les mesures de sauvegarde. Ce processus spécial remplacera les procédures d'appel judiciaires existantes.

Au chapitre des services, l'Accord ouvre de nouvelles perspectives dont la naissance de certains accords sectoriels dans le but d'améliorer la libéralisation des industries de services dans les domaines des télécommunications, des services informatiques, architecturaux, touristiques et financiers.

Au chapitre des investissements, l'Accord propose d'enchâsser les politiques actuelles pour prévenir tout retour en arrière. De plus, le Canada a consenti à relever sensiblement le seuil d'examen des investissements directs des États-Unis et, durant une période de quatre ans, à éliminer graduellement l'examen de l'acquisition par des intérêts américains d'une entreprise canadienne possédée par un américain.

Le Québec a exigé le maintien du partage actuel des pouvoirs législatifs et constitutionnels de même que le maintien de l'intégralité des lois, programmes et politiques qui, dans les domaines de la politique sociale, des communications, de la langue et de la culture, contribuent à la spécificité de la société québécoise.

Le gouvernement du Québec a également tenu à conserver la marge de manoeuvre nécessaire pour développer et moderniser son économie, en mettant l'accent, tout particulièrement, sur les PME dont la taille ou

l'éloignement géographique peuvent empêcher ces dernières de bénéficier des retombées de l'Accord.

Les gouvernements québécois et canadien ont créé un Conseil consultatif de l'adaptation au fédéral.

Il ressort de ces considérations que si les Canadiens savent profiter des occasions d'affaires qui s'offriront à eux sur le marché le plus riche et le plus convoité du monde, ils pourront mieux concurrencer les producteurs des autres pays dans un contexte de mondialisation des marchés.

Incidence probable de l'Accord

Synthèse de la communication de M. Yves Rabeau, professeur au Département d'économique de l'Université de Montréal.

L'étude du Conseil économique prévoit des gains de production qui pourraient atteindre les 3,3% et des gains d'emplois de 2,6% durant 7 ans. Ces accroissements proviennent en bonne partie d'effets indirects. Les entreprises feront face à une concurrence accrue qui accroîtra la demande intérieure de biens et de services. Ce phénomène se soldera par des augmentations de revenus.

Cependant, les résultats macro-économiques causés par l'effet d'aggrégation des résultats sectoriels donnent une image erronée de la réalité. Les données macro-économiques cachent des effets inégaux au niveau sectoriel et encore davantage au niveau des industries spécifiques.

Une vue d'ensemble sectorielle nous permet de déceler quelques effets majeurs du libre-échange sur les principales variables économiques:

1- Le prix des exportations canadiennes aux États-Unis fléchira quelque peu en raison de l'élimination des tarifs.

2- Le prix des importations canadiennes en provenance des États-Unis fléchira davantage. De cette manière, les entreprises canadiennes devront accroître leur efficacité en rationalisant leur production et en abandonnant certains produits pour se spécialiser davantage.

3- La modification des relations commerciales avec les États-Unis affectera le taux de change mais, éventuellement, certains mécanismes le stabiliseront.

La production du secteur primaire augmentera de 2,2%. Quant au secteur secondaire, on ne prévoit aucune augmentation notable au chapitre de la production et de l'emploi. Par contre, le taux de production du secteur tertiaire subira une hausse d'environ 3%.

Finalement, les gagnants de l'Accord seront les secteurs qui exportent déjà aux États-Unis. Par ailleurs, les secteurs plus traditionnels et protégés de la concurrence étrangère, le cuir, le textile, la bonneterie, le caoutchouc et certains produits électriques, seront parmi les perdants.

- La libre circulation des produits,
- la circulation nettement plus facile des capitaux, et
- la libre circulation de l'information sont trois éléments majeurs de la planification des opérations des entreprises multinationales.

Ils permettront aux sociétés multinationales américaines et canadiennes de planifier leurs activités à l'échelle nord-américaine.

En somme le Traité de libre-échange contribuera à une certaine restructuration de l'économie canadienne.

Synthèse de la communication de M. Pierre Fortin, professeur au Département d'économique de l'Université Laval.

Au début des années 1960, le tarif douanier moyen était d'environ 10% tandis qu'aujourd'hui, il est de l'ordre de 3,5%. L'Accord devrait provoquer une diminution du tarif aux environs de 2,5%.

Au chapitre des barrières tarifaires, les progrès sont minimes. Le contexte politique actuel ne permettait peut-être pas de pousser plus avant ces discussions.

Un aspect positif duquel tout Canadien devrait se réjouir est qu'à l'instar des États-Unis, nous sommes protégés contre le protectionnisme canadien. Eu égard à la vague protectionniste qui sévit présentement aux États-Unis, le Canada a réussi un tour de force.

Un autre aspect des plus importants de l'Accord est qu'il représente un catalyseur de prise de conscience collective des marchés internationaux. La possibilité de concurrence est maintenant plus réelle. De plus, la garantie contre le protectionnisme américain ouvre de nouveaux horizons aux Canadiens qui seront désormais plus en mesure d'exporter et même de s'installer aux États-Unis.

Synthèse de la communication de M. François Gauthier, professeur au Département d'économie appliquée à la gestion de l'Université Laval.

Voici quelques données d'une recherche qui avait pour but d'explorer les répercussions de la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis. Cette recherche a porté sur 97 firmes de la Beauce.

Les résultats obtenus démontrent que 64% des emplois se retrouvent dans des firmes exportant aux États-Unis et que 85,5% des PME manufacturières visitées jouissent de la protection tarifaire canadienne. Le Canada profite d'une barrière tarifaire canadienne moyenne de 3,1% supérieure à celle des États-Unis. L'Accord augmentera la concurrence américaine.

Finalement, la sensibilité d'un produit à un accroissement de la concurrence américaine dépend en partie de son degré de différenciation. Ainsi, les entreprises manufacturières sont les plus vulnérables au libre-échange car elles sont très peu différenciées et n'utilisent pas de technologie de leur propre cru.

Le fait que la protection douanière canadienne soit actuellement plus importante que la protection américaine signifie que sa réduction progressive fera augmenter la concurrence américaine quels que soient les horizons commerciaux des firmes manufacturières.

Cependant, les firmes locales (qui écoulent leurs produits dans la région) ne semblent guère menacées en raison, entre autres, d'un avantage de proximité (coûts de transport réduits) et de la spécificité du produit face à la demande.

Quant aux firmes exportatrices, elles pourront profiter des avantages suivants:

- la suppression des droits sur les marchandises importées permettant de ralentir le rythme de hausse du prix de revient des entreprises;

- la réduction de l'incertitude en matière d'exportation et d'investissement;

- l'accès à un marché géant susceptible de modifier les mentalités et d'inciter les chefs d'entreprises à gérer leurs ressources dans une perspective continentale.

Les firmes nationales sont plus vulnérables. Par contre, leur situation n'est pas désespérée car en bénéficiant de la réduction de la protection tarifaire américaine (11%), elles pourront se doter d'installations manufacturières destinées à un grand marché et tireront profit des économies résultant du protectionnisme canadien, par exemple de la suppression des droits sur les biens importés en voie de fabrication.

M. Gauthier termine son discours comme suit: "Ce sont les entreprises qui ont en main leur destinée et non les industries qui sont

souvent constituées d'éléments disparates qui sont les plus susceptibles de bénéficier de l'Accord".

Dîner-Conférence

"L'entreprise, l'Etat et les stratégies de transition"

Synthèse de la communication de M. Pierre S. Pettigrew, spécialiste en marketing international à la firme Samson-Bélair.

Tel un athlète qui doit se préparer avant une compétition sportive, les entrepreneurs doivent également se préparer dès maintenant au libre-échange.

L'exercice de planification stratégique s'avère essentiel pour nos entrepreneurs. La connaissance de l'environnement et un fidèle diagnostic de l'état de l'entreprise sont deux facteurs-clés pouvant permettre au chef d'entreprise d'identifier les meilleures stratégies de développement possibles. Certains entrepreneurs choisiront une stratégie offensive axée sur la spécialisation soit la pénétration de nouveaux marchés ou la segmentation, ou encore le redéploiement géographique. D'autres opteront plutôt pour des stratégies défensives basées sur l'intégration verticale. "La dynamique des fusions et des acquisitions sera au coeur des changements engendrés par l'Accord sur le libre-échange".

Ainsi, l'entreprise dont le diagnostic aura révélé des faiblesses évidentes dans un secteur particulier pourra compenser ce handicap par une fusion astucieuse avec un partenaire choisi. Des stratégies de diversification pourront également être envisagées, particulièrement par les entreprises qui voudront s'orienter vers des domaines dont l'environnement est plus favorable dans le contexte du libre-échange. Enfin, le virage interne favorisant le recrutement et la formation de personnel compétent en marketing ou en production ainsi que l'effort consacré à la recherche et au développement s'ajoutent à la liste des stratégies dites défensives, au même titre que la sous-traitance

spécialisée et la protection par le service. La situation est toutefois particulière pour les filiales américaines installées au Canada; celles-ci devront abandonner l'approche généraliste et chercher à obtenir l'exclusivité mondiale de leurs produits afin d'atteindre le degré d'autonomie voulu.

La restructuration de notre économie liée à cette entente canado-américaine ne doit pas s'effectuer au détriment de nos richesses naturelles. Dorénavant, le développement économique passe par notre capacité d'augmenter la valeur ajoutée.

Finalement, le rôle de l'État en tant que partenaire économique sera essentiel afin d'associer l'énergie créative des éléments les plus dynamiques de la société au succès du libre-échange. Le deuxième rôle du gouvernement sera de compléter la négociation et d'établir des règles communes de même qu'un code de subventions visant à améliorer la sécurité d'accès au marché américain tout en respectant le tissu canadien sur le plan de son développement économique, social et régional.

L'État devra mettre sur pied des programmes de transition afin d'aider les entreprises en voie de spécialisation, d'augmentation de productivité et d'automatisation. L'État devra également assumer sa responsabilité majeure à l'endroit des travailleurs.

Beaucoup plus qu'une entente de libre-échange, l'Accord ouvre la voie à une réorganisation de notre économie qui nous amènera à dépasser le contexte nord-américain et à relever le défi mondial.

Allocution du Président de la Chambre de Commerce
du Québec métropolitain
Monsieur H. Pierre Racine
à l'occasion de l'ouverture du
Colloque sur le libre-échange
3 mars 1988

Chers(ères) collègues,

C'est avec la conviction profonde que le progrès des sociétés découle de la libre circulation des idées, des biens, des services et des capitaux, que le mouvement des Chambres de commerce, aux États-Unis comme au Canada, a appuyé et soutenu les négociations sur l'Accord sur le libre-échange.

Notre Chambre exprime sa vive satisfaction en constatant que l'accord de libre-échange est en voie de devenir une nouvelle réalité fondamentale des relations entre le Canada et les États-Unis.

Maintenant, si nous voulons exploiter au maximum le marché le plus riche au monde; si nous voulons, dans certains cas, atténuer les risques d'un marché plus concurrentiel, il faut nous préparer tant sur un plan global, en tant que société, qu'au plan de chacune de nos entreprises. C'est dans cette perspective que la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval ont organisé conjointement ce colloque sur le libre-échange.

En plus de permettre aux entreprises de procéder à une première exploration des possibilités, des perspectives d'avenir, des risques que présente le libre-échange dans chaque secteur de notre vie économique, ce colloque devrait aussi permettre aux agents économiques du milieu étranger une stratégie pour que la région de Québec puisse figurer parmi les bénéficiaires de cette nouvelle dimension économique à l'échelle nord-américaine.

Ce colloque d'aujourd'hui n'est qu'une première approche. En ce qui la concerne, la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain veut profiter de cette rencontre pour manifester sa volonté de suivre de très près l'évolution de cette question stratégique, et, notamment, en concertation étroite avec les autres partenaires et agents économiques, de veiller à ce que la région de Québec reçoive une part équitable des politiques et programmes d'adaptation au libre-échange que les gouvernements fédéral et provincial devront mettre en place. Il s'agit d'un aspect d'autant plus important que la Chambre est consciente

que la structure économique de la région de Québec comprend une part importante d'entreprises oeuvrant dans des secteurs économiques traditionnels qui, pour prospérer et même pour survivre, devront relever le défi de l'innovation, du transfert technologique et de l'entrepreneurship.

En terminant, je voudrais souligner l'importante contribution de la Faculté des sciences de l'administration à ce colloque.

Voilà une autre manifestation d'un rapprochement fécond entre l'université et son milieu. L'Université constitue un des principaux actifs de la région. Il est prometteur pour notre avenir à tous que nous puissions mobiliser cette grande ressource pour travailler au développement et à l'épanouissement de notre région dans toutes les sphères de notre vie, à partir de la vie culturelle jusqu'à la vie économique.

Je voudrais aussi remercier le Gouvernement provincial, plus particulièrement Monsieur Pierre MacDonald, ministre du Commerce extérieur, et Monsieur Marc-Yvan Côté, ministre des Transports du Québec et responsable des affaires de la région, avec qui nous travaillons de près. Je profite de l'occasion pour souligner que la Chambre et le ministère du Commerce extérieur organisent, pour le 17 mars prochain, une journée de rencontres avec les délégués du Québec en poste à l'étranger. S'il y a des industriels ici présents, intéressés à explorer de plus près les marchés extérieurs, communiquez avec le secrétariat de la Chambre.

Enfin, je voudrais profiter de la présence ici de l'Honorable Pierre Blais pour réitérer les félicitations de la communauté des affaires pour la manière audacieuse et efficace avec laquelle les négociations sur le libre-échange ont été entreprises et menées à bonne fin par le Gouvernement fédéral et, en outre, je veux le remercier pour l'assistance qu'il nous a accordée dans l'organisation de cette journée.

Message du doyen de la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval

Monsieur Jean-Louis Malouin

Mesdames et Messieurs,

L'accord de libre-échange constitue l'un de ces événements historiques qui transforment l'environnement socio-économique et génèrent des dangers et des perspectives d'avenir.

De telles situations se sont produites antérieurement. Qu'il suffise de mentionner le lien ferroviaire entre l'Atlantique et le Pacifique, la canalisation du Saint-Laurent, le Pacte de l'automobile ou même la construction de l'autoroute entre Québec et Montréal. Chacune de ces réalisations a modifié nos façons de procéder, a favorisé le succès de certaines entreprises et a mis en péril certaines autres.

Il est difficile de dire si l'Accord, en lui-même, est bon ou mauvais; il sera l'un ou l'autre selon notre niveau de préparation, notre degré d'ingéniosité et notre capacité d'adaptation.

Le but du présent colloque est d'abord de mieux connaître le contenu de cet accord selon la perspective de l'industrie dans laquelle nous oeuvrons. En deuxième lieu, cette journée d'étude devrait stimuler notre imagination, nous faire voir les avantages qui se dessinent et les dangers qui pointent à l'horizon. Finalement, le colloque devrait permettre à chacun de nous de mieux définir notre stratégie pour exploiter au maximum cette situation nouvelle.

Le colloque d'aujourd'hui est organisé conjointement par la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval, en particulier par son Département d'économie appliquée à la gestion, et par la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain. Le programme de la journée reflète cette double paternité: il se veut à la fois très instructif et très pratique. Je me dois à cet égard de féliciter ceux et celles qui ont élaboré le programme et remercier les nombreuses personnes-ressources qui offriront leurs connaissances et leur expertise à tous les participants.

Je souhaite vivement que ce colloque vous permette de mieux gérer votre avenir et qu'il influence la stratégie de vos entreprises.

Ces décisions, prises à l'aube d'une nouvelle ère de coopération internationale, deviendront à leur tour les atouts sur lesquels reposeront vos succès de demain et le mieux-être de notre région.

Je vous souhaite une excellente journée de travail.

Projet d'allocution du ministre d'Etat à l'agriculture, Monsieur Pierre Blais, lors de l'ouverture officielle du Colloque sur l'accord de libre-échange

Mesdames, Messieurs,

Il me fait vraiment plaisir de participer à l'ouverture de ce colloque qui témoigne de la détermination et de la maturité du milieu des affaires de la région de Québec. Nous sommes réunis ici ce matin pour discuter de commerce et de perspectives d'avenir, et surtout pour examiner plus en profondeur les possibilités d'un accord historique négocié avec notre plus important partenaire commercial, les États-Unis.

Nous sommes réunis ici pour parler d'avenir. J'en suis très heureux. On ne subit pas l'avenir économique et social du Canada, on le prépare collectivement.

Avant d'aller plus loin, je tiens à remercier et à féliciter la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain ainsi que la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval de cette excellente initiative. Cette réalisation témoigne de l'étroite relation entre l'économie dans son sens le plus large et l'élément humain, responsable d'entreprendre, d'innover, de réaliser nos projets de société. Encore une fois, merci.

L'accord de libéralisation des échanges que nous avons négocié avec les États-Unis vise une chose: le mieux-être des Canadiens et des Canadiennes. Notre économie ne fonctionne pas en vase clos. Elle fonctionne dans un environnement international où nous devons prendre toute la place qui nous revient. C'est pourquoi l'entente que nous avons négociée s'inspire de la clause de l'Accord du GATT qui permet à deux ou plusieurs pays d'établir une zone de libre-échange.

Nous avons cependant franchi une autre étape puisqu'en plus de viser les tarifs douaniers et autres réglementations commerciales restrictives à la frontière, l'entente que nous avons négociée s'applique au genre de questions économiques et commerciales qui prennent de plus en plus d'importance dans cet environnement international.

A titre d'exemple, je pourrais nommer les mesures de réglementation internes, les règlements en matière d'investissement et la réglementation des services. Je pourrais aussi mentionner les diffé-

rends de plus en plus fréquents entre pays aux prises avec des pressions protectionnistes. Nous ne sommes pas étrangers à de tels phénomènes qui dérangent parfois la stabilité même de nos entreprises et de nos industries.

Le plan global que nous avons mis sur pied vise à nous permettre de planifier, d'investir, de développer dans un contexte de concurrence plus juste. Il s'agit d'un plan que nous avons élaboré en fonction de cinq objectifs précis.

- Eliminer les obstacles au commerce des biens et services.
- Favoriser une juste concurrence.
- Libéraliser sensiblement les conditions d'investissement.
- Faciliter le règlement des différends.
- Établir, enfin, les bases d'une coopération bilatérale et multilatérale plus étroite.

Vous aurez l'occasion au cours des ateliers d'aujourd'hui de prendre connaissance des éléments clés de l'Accord et d'évaluer son incidence dans une perspective régionale et sectorielle. Pour compléter le travail amorcé, l'accord de libre-échange doit donner lieu à des plans d'action, à des plans d'entreprises qui nous permettront d'en exploiter les avantages.

Viser le marché canadien est une chose, viser le marché nord-américain en est une autre. Il faut s'adapter, s'ajuster et je suis convaincu qu'il s'agit là d'une démarche dont nous tirerons profit.

Je l'ai mentionné plus tôt, notre intérêt fondamental est de veiller au bien-être des Canadiens et Canadiennes dans un contexte d'évolution constante. Or, le mieux-être se retrouve dans la réalisation de chacun d'entre nous, en profitant des occasions qui nous sont offertes d'évoluer tant du point de vue personnel que du point de vue social et économique. C'est dans cet esprit que nous avons inscrit toute la démarche qui entoure la réalisation d'un accord de libre-échange.

En dépit des progrès économiques spectaculaires que nous avons connus au cours des dernières années, les Canadiens considèrent que le chômage est le plus important problème et leur principale source d'inquiétude.

- Pourtant, plus de 1 150 000 emplois ont été créés depuis notre entrée en fonction et la grande majorité sont des emplois à temps plein.

- Le taux de chômage a atteint aujourd'hui son plus faible niveau depuis six ans et il a baissé dans toutes les provinces.

- Nous sommes en première place depuis 1984 pour la croissance économique.

- Les mises en chantier d'habitations ont atteint l'an dernier leur plus haut niveau depuis dix ans.

- Les taux hypothécaires sont de plusieurs points moins élevés.

- La croissance de l'économie et de l'emploi a été mieux répartie l'an dernier entre les régions.

Ce que les Canadiens nous disent en fait, c'est qu'ils sont prêts à relever de nouveaux défis. Ils sont désireux de participer à des projets qui leur permettront d'exploiter leur plein potentiel. Et sans vouloir prétendre que l'accord de libre-échange est une panacée, je suis fermement convaincu qu'il favorisera cet essor dont nous avons tant besoin.

On parle beaucoup ces temps-ci de la mobilité de l'emploi dans un contexte de libéralisation des échanges. Il ne faut pas dramatiser ce phénomène à outrance car il s'agit d'un phénomène naturel dans notre économie; une libéralisation de nos échanges avec les États-Unis peut offrir de nouvelles perspectives pour chacun d'entre nous. Ce n'est pas un secret pour personne: des centaines de milliers de travailleurs et de travailleuses aspirent à changer d'emploi et souhaitent explorer de nouveaux horizons au cours de leur vie.

C'est la raison pour laquelle nous investissons un milliard et demi de dollars dans la recherche et le développement et la création de centres d'excellence. Nous voulons améliorer les compétences des étudiants et des travailleurs pour les encourager à relever de nouveaux défis. Et nous voulons favoriser le développement de ces compétences au sein des entreprises ici même dans la région de Québec.

A titre d'exemple, je pourrais citer cette entreprise de Saint-Damien, dans mon comté, spécialisée dans les plastiques. Son propriétaire affirmait récemment qu'il pourrait y embaucher plus de 25 employés additionnels pour satisfaire la nouvelle demande. Cela engendrera certainement une mobilité de l'emploi, mais je ne crois pas qu'il s'agisse là d'une tragédie; bien au contraire.

Même les prévisions les plus pessimistes font état d'un gain net d'emploi au Canada, ici même dans la région, suite à l'accord de libre-échange.

En négociant une entente commerciale avec notre plus important client, nous avons mis sur pied un projet global, un plan d'ensemble. Le rôle de mon gouvernement ne s'arrête pas là pour autant. Nous sommes prêts à donner suite aux efforts déployés afin d'ajuster la structure de vos entreprises à ce nouvel ordre de grandeur d'un marché dix fois plus gros mis à notre portée.

En décembre dernier, nous avons annoncé la création d'un Conseil consultatif sur l'adaptation à l'accord de libre-échange. Le mandat de ce comité présidé par Monsieur Jean de Grandpré, président et directeur exécutif des entreprises Bell Canada, vise justement à poursuivre le travail accompli à ce jour. Mis sur pied en janvier 1988, il restera en opération jusqu'au mois de juin 1989.

Le Comité identifiera les besoins spécifiques des entreprises et des travailleurs quant à leur possibilité d'exploiter les nouvelles perspectives du côté américain. En outre, il a reçu le mandat d'identifier les problèmes d'adaptation qui découlent de l'Accord et de déterminer les programmes gouvernementaux qui pourront y faire face de façon adéquate. Enfin, le Comité recommandera les changements ou

les modifications qui s'imposent pour nous permettre d'exercer efficacement notre rôle de partenaire auprès des entreprises ainsi qu'auprès des travailleuses et travailleurs canadiens.

Avant de laisser aux prochains conférenciers le soin de mettre en évidence les éléments de l'Accord, je tiens à vous assurer que la région de Québec bénéficiera des avantages accordés dans le cadre de ce projet de libéralisation du commerce. A titre de ministre régional intérimaire et de même que tous les députés du Québec métropolitain, j'ai à coeur le développement de la région.

En terminant, je vous souhaite une bonne journée. Merci.

Notes pour le discours de Monsieur Pierre MacDonald,
ministre du Commerce extérieur et du développement technologique

Mesdames, Messieurs,

C'est avec plaisir que j'ai accepté l'invitation des organisateurs de ce colloque à venir vous entretenir de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. J'aimerais d'abord vous présenter le contexte économique qui influence notre commerce extérieur pour ensuite analyser dans une perspective québécoise les principaux points de l'accord de libre-échange.

Sur le plan macro-économique, les conditions sont relativement bonnes si l'on compare la situation actuelle à celle du début des années '80. L'expansion économique se poursuit dans la plupart des pays industrialisés depuis 1983. La majorité des organismes qui font de la prévision économique sont d'avis que cette expansion devrait se poursuivre en 1988. Vous n'êtes pas toutefois sans avoir noté l'incertitude qui a régné ces derniers mois sur les marchés financiers internationaux. Cependant, l'optimisme est de bon aloi puisque sur le plan fondamental les principaux indicateurs économiques démontrent que l'économie est saine, ce qui devrait avantager notre commerce extérieur.

Par ailleurs, le taux de change du dollar canadien favorise également nos exportations; il s'était déprécié au début des années '80 par rapport à la devise américaine, mais il s'était aussi nettement apprécié par rapport aux autres monnaies, ce qui désavantageait nos exportations vers les pays autres que les États-Unis. Ceci peut d'ailleurs expliquer en partie le fait que nos exportations aient été davantage destinées aux États-Unis au cours des dernières années; en effet, plus des trois quarts de nos exportations y étaient destinées en 1987 comparativement à 65% en 1981. Il est cependant à noter que, depuis quelques mois, le dollar canadien reprend de la valeur face au dollar américain. Si cette tendance devait se maintenir, elle pourrait placer nos exportations vers ce pays dans une situation plus difficile. Cependant, la récente dépréciation du dollar canadien par rapport aux autres monnaies que le dollar américain pourrait augmenter la capacité concurrentielle de nos entreprises sur les marchés internationaux, et ainsi leur procurer un moyen additionnel de diversifier leurs marchés.

Je ne m'attarderai pas plus longuement sur ces questions pour maintenant examiner avec vous les conditions d'accès aux marchés internationaux. Comme vous le savez, les sept négociations commerciales multilatérales menées depuis 1947 sous les auspices de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, ont permis d'améliorer de façon significative l'accès aux marchés extérieurs. Les tarifs douaniers des neuf principaux pays industrialisés, par exemple, sont passés progressivement d'une moyenne de 35%, avant la création du GATT, à 4,7% en 1987 pour les produits industriels. Les succès obtenus sur le plan tarifaire ont par contre été atténués par l'augmentation des obstacles non tarifaires au commerce (les restrictions quantitatives, les subventions à l'exportation, les normes, les accords de restrictions dites volontaires à l'exportation, etc.). On assiste même actuellement à une recrudescence du protectionnisme, notamment chez notre principal partenaire commercial, les États-Unis.

En effet, on estime par exemple qu'au cours des années récentes environ 35% des biens produits aux États-Unis étaient protégés par une panoplie de mesures restrictives à l'importation, alors qu'en 1980 ce n'était que 20%. Par ailleurs, il y a de plus en plus de propositions législatives protectionnistes qui sont présentées au Congrès. La plus importante est sans contredit le projet de loi omnibus sur le commerce qui en est actuellement à l'étape de la réconciliation des versions des deux chambres du Congrès. Même si le président Reagan a affirmé qu'il opposerait son véto à ce projet de loi si certaines mesures y étaient incluses, il demeure que ce projet a suffisamment d'appuis actuellement au Congrès pour susciter bien des inquiétudes de ce côté-ci de la frontière.

C'est donc dans ce contexte que se sont engagées les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round dont le coup d'envoi a été donné en septembre 1986. Bien que ces négociations aient débuté relativement lentement, on s'attend à ce qu'elles soient conclues en 1990 selon l'échéancier prévu à Punta Del Este.

Ces négociations commerciales multilatérales, menées sous l'égide du GATT, portent évidemment sur les tarifs douaniers, mais également sur

les obstacles non tarifaires pour lesquels le processus de libéralisation s'était déjà mis en branle au cours des plus récentes négociations multilatérales, soit celles du Tokyo Round qui se sont tenues au cours des années '70. Il y a également de nouveaux sujets de négociation tels les services, la propriété intellectuelle et les mesures d'investissement reliées au commerce (contenu local de la production, obligation d'exporter, etc.). On tente également de libéraliser davantage le secteur de l'agriculture qui a été quelque peu délaissé, c'est le moins qu'on puisse dire, au cours des sept négociations précédentes.

Par ailleurs, on examine la possibilité d'améliorer le fonctionnement du GATT, notamment le système de règlement des différends. Il s'agit d'un agenda particulièrement vaste, comme vous pouvez le constater.

J'ai tenu à vous faire part de ces informations de façon à ce que vous puissiez mieux cerner le contexte mondial prévalant au moment où le Premier ministre du Canada et le Président des États-Unis viennent de signer l'accord de libre-échange.

Qu'en est-il de cet accord?

D'abord, il est important de se rappeler que les pourparlers qui ont conduit à la signature de l'Accord le 2 janvier, s'insèrent dans une suite de négociations visant à libéraliser les échanges entre les deux pays. Loin de représenter un bris avec la tradition, ces négociations ne sont que l'étape la plus récente dans un processus amorcé il y a plus de cinquante ans. Il semble évident que cet accord ne soit vraisemblablement pas la dernière étape de cette libéralisation, comme le laissent croire d'ailleurs certains articles qui prévoient des négociations sur les subventions et les droits compensateurs, l'antidumping et les marchés publics.

Comme le Premier ministre Bourassa l'a déjà indiqué, l'accord de libre-échange comporte suffisamment de gains importants pour le Québec, et le Canada dans son ensemble, pour mériter l'appui du Gouvernement du Québec.

Vous vous souviendrez d'ailleurs que le Québec avait un certain nombre d'objectifs et d'exigences spécifiques au cours de ces négociations.

L'un des objectifs prioritaires, sinon l'objectif central, était de maintenir et d'améliorer l'accès au marché américain. En termes concrets, ceci signifie que le Québec et le Canada voulaient s'assurer que nos entreprises puissent exporter aux États-Unis sans être susceptibles à tout moment de se voir fermer l'accès à ce marché.

Les nouveaux mécanismes de règlement des différends prévus à l'Accord répondront en partie à cet objectif. En effet, il sera possible pour les deux parties de faire appel à un tribunal binational dont les décisions seront exécutoires, afin de faire revoir les décisions des tribunaux administratifs nationaux en matière de droits compensateurs et d'antidumping. Cette disposition constitue un gain important parce que jamais auparavant les États-Unis n'ont consenti à laisser l'interprétation de leurs lois commerciales à un tribunal supranational. Ce nouveau mécanisme permettra d'apporter plus d'objectivité dans le traitement des plaintes déposées par les entreprises. Par exemple, dans le dossier du bois d'oeuvre, en 1983, la demande de droits compensateurs des compagnies américaines avait été rejetée, alors qu'en 1986 elle a été acceptée sans que la loi américaine ou les conditions au Canada n'aient été modifiées. C'est contre ce genre d'arbitraire que nous voulons protéger les entreprises québécoises et canadiennes.

Il est à noter que les deux pays maintiennent les recours prévus à leurs lois pour contrer les importations qui sont subventionnées ou l'objet de dumping, et qui sont préjudiciables à la production nationale. Toutefois, la mise en place d'un système unique de règles mutuellement convenues et appliquées en matière de protection exceptionnelle, tel que le souhaitait le Canada au cours des négociations, demeure un objectif recherché pour l'instant, les deux parties ayant en effet convenu de former un groupe de travail dont le mandat est d'élaborer un nouveau régime concernant l'application de droits compensateurs et antidumping dans le commerce entre le Canada et les États-Unis. Ce groupe a cinq

ans pour accomplir son mandat, avec possibilité d'une prolongation de deux ans.

Plusieurs autres mesures permettront d'assurer un meilleur accès aux marchés des deux pays.

Les droits de douane entre les deux pays seront réduits et éliminés sur une période de dix ans. Environ 15% des produits verront leur protection tarifaire éliminée au moment de la mise en oeuvre de l'Accord, soit le premier janvier 1989, 35% graduellement sur une période de cinq ans et 50% sur une période de dix ans. Les produits agricoles et la plupart des industries traditionnelles verront leur protection tarifaire éliminée progressivement sur une période de dix ans.

Ces réductions et éliminations des droits de douanes ne devraient pas représenter de problèmes majeurs pour nos entreprises. En effet, dans les cas où les droits sont les plus élevés, par exemple 20%, les réductions annuelles ne représentent que 2 points de pourcentage. L'impact sera donc nettement inférieur à celui que peuvent avoir les fluctuations de notre monnaie face au dollar américain. En effet, en quelques mois, le dollar canadien s'est apprécié d'environ 5%, diminuant ainsi les prix des produits importés des États-Unis. Les entreprises québécoises devraient par conséquent, à mon avis, facilement absorber les conséquences de l'élimination des tarifs douaniers, surtout qu'elle est connue d'avance.

Comme votre colloque met l'accent sur l'impact sectoriel de l'Accord, je vais ici vous en présenter le contenu pour certaines industries importantes au Québec.

Dans le domaine de l'agriculture, c'est essentiellement le statu quo, sauf en ce qui concerne les droits de douane lesquels seront éliminés graduellement au cours des dix prochaines années. Le système de soutien aux agriculteurs, notamment les agences de gestion de l'offre et les plans de stabilisation, est maintenu. Il y a des modifications mineures aux quotas à l'importation de volailles et d'oeufs afin de réfléter la situation qui a prévalu au cours des cinq dernières années

dans le commerce canado-américain de ces produits. Enfin, les tarifs saisonniers sur les produits horticoles pourront être rétablis au besoin au cours des vingt prochaines années. Dans l'industrie de la transformation agro-alimentaire, l'élimination des tarifs sur dix ans devra être compensée par des mesures appropriées afin de maintenir la capacité concurrentielle des entreprises. A cet égard, l'élimination du double prix du blé au Canada pourrait solutionner une bonne part de leurs problèmes de compétitivité. Pour les entreprises de transformation dont les intrants comportent des productions contingentées, l'accès privilégié aux quotas additionnels à l'importation qui ont été négociés pourrait représenter une solution.

La protection tarifaire des industries du textile, du vêtement et de la chaussure sera éliminée sur une période de dix ans, alors que celle de l'industrie du meuble le sera sur une période de cinq ans. Des mesures spéciales sont prévues pour les industries du textile et du vêtement lorsque leurs produits comportent des intrants provenant d'autres pays que les États-Unis et le Canada. Je vais laisser aux panelistes de cet après-midi le soin de vous expliquer ces mesures. La période de transition pour ces industries nous semble en général adéquate. Nous examinons actuellement leurs besoins en programmes d'adaptation, tout comme c'est le cas pour les autres industries. Je reviendrai sur le sujet de l'adaptation un peu plus loin dans mon exposé.

Les échanges bilatéraux d'énergie seront davantage libéralisés. Les deux parties sont convenues d'interdire les restrictions à l'importation et à l'exportation, y compris les restrictions quantitatives, taxes, exigences de prix minimum à l'importation ou à l'exportation, ou toute autre mesure équivalente. Ces mesures devraient être favorables à nos exportations d'électricité aux États-Unis. Contrairement à certaines craintes exprimées, l'entente ne signifie pas que nous devrons désormais vendre notre électricité au même prix aux États-Unis qu'au Canada. L'accord maintient plutôt la situation actuelle, selon laquelle les prix dépendent essentiellement de l'offre et de la demande d'électricité et pour cette raison, son prix de vente aux États-Unis devrait demeurer supérieur à celui au Québec.

L'industrie des pâtes et du papier bénéficie déjà de la franchise des droits lorsqu'elle exporte aux États-Unis. L'accord maintient les acquis et la rend moins vulnérable à des mesures protectionnistes.

L'accord automobile est maintenu pour ce qui est du commerce des trois grands producteurs nord-américains et des autres producteurs qualifiés en vertu de cette entente (PACCAR de Sainte-Thérèse, PRÉVOST CAR, etc.). Les manufacturiers non couverts dans l'accord automobile seront assujettis à une nouvelle règle d'origine, soit 50% de contenu nord-américain, pour bénéficier des avantages de la zone de libre-échange.

Le commerce des services sera davantage libéralisé dans l'avenir. Un code des services a été convenu; il définit un ensemble de principes et obligations, notamment le traitement national et le droit d'établissement, pour un large éventail de secteurs de services, mais il ne s'appliquera qu'aux lois et règlements futurs. Il y a également des ententes sectorielles en vue de libéraliser plus rapidement le commerce pour les services d'architectes, le tourisme, les services de télécommunication à valeur ajoutée et les services informatiques. En ce qui a trait aux services financiers, ils seront également libéralisés, c'est-à-dire que certaines réglementations fédérales en matière de services financiers s'appliqueront de la même façon aux entreprises américaines et canadiennes. La réglementation provinciale touchant les services financiers n'est pas affectée par l'Accord.

Revenons maintenant à des considérations plus générales. Les autres conférenciers m'en voudraient si je continuais à vous livrer ici l'essentiel de la portée sectorielle de l'Accord, et vous m'en voudriez également de prendre trop de votre temps. D'autres dispositions de l'Accord sont importantes et méritent que j'en fasse état.

Les deux pays maintiennent la possibilité de recourir à des mesures de sauvegarde pendant et après la période de transition afin de contrer une croissance désordonnée des importations qui serait à l'origine d'un préjudice grave pour les industries. Le maintien de ce recours sera particulièrement important au cours de la période de

transition alors que nos entreprises auront à s'ajuster au nouveau contexte de concurrence d'un marché élargi.

Les deux pays étendront l'application de l'accord du GATT sur les marchés publics aux achats de 25 000 $ US et plus de certains ministères fédéraux, alors que le seuil actuel est d'environ 170 000 $ US (150 000 DTS). Les marchés aux États-Unis accessibles aux entreprises canadiennes, suite à la réduction du seuil, passeront de 18,7 milliard $ US à 22 milliards $ US, alors que les marchés accessibles aux entreprises américaines au Canada passeront d'environ 500 millions $ à un milliard $. Pour les PME québécoises, cette mesure est un gain plutôt modeste. En contre-partie, la politique d'achat du Québec n'est, pour sa part, aucunement modifiée par l'entente.

Les seuils d'examen des investissements américains au Canada seront progressivement relevés dans les cas d'acquisitions directes et éliminés dans les cas d'acquisitions indirectes. Par ailleurs, nos ressources humaines qualifiées, notre connaissance du marché américain, le nouvel esprit d'entreprise dont font preuve nos gens d'affaires, notre énergie abondante et à bon prix et le taux de change relativement favorable constituent des atouts importants pour le Québec afin d'attirer les investisseurs étrangers ou de susciter des "joint ventures" entre des entreprises québécoises et étrangères pour conquérir le marché nord-américain.

Les industries culturelles sont, pour leur part, exemptées de l'application de l'Accord, ce qui correspond à une exigence du Québec pour que l'accord de libre-échange lui soit acceptable.

Les gens qui se déplacent pour affaires auront plus facilement accès aux États-Unis pour un séjour temporaire dans ce pays. On a fait généralement peu de cas de cette disposition de l'Accord, qui sera sans doute celle qui touchera le plus immédiatement les gens d'affaires qui voyagent souvent aux États-Unis.

Plusieurs dispositions institutionnelles faciliteront la gestion de l'Accord et le règlement des différends commerciaux entre les deux pays. On y met l'accent sur l'évitement des différends à l'aide de la

consultation et de la médiation, mais on y prévoit aussi la possibilité de recourir à l'arbitrage au besoin. Une commission ministérielle mixte du commerce sera chargée de la gestion conjointe de l'Accord.

L'accord est accompagné d'un échange de lettres dans lesquelles les parties reconnaissent la nécessité de faire preuve de prudence avant l'entrée en vigueur de l'Accord et ne pas adopter de mesures pouvant le remettre en cause. A cet effet, le Gouvernement du Québec considère que le projet de loi omnibus sur le commerce, qui pourrait être adopté par le Congrès au printemps prochain, est sur plusieurs points contraire à l'esprit de l'Accord. S'il était maintenu dans sa forme actuelle, cela pourrait remettre en question notre appui à l'Accord, puisque celui-ci pourrait être affaibli considérablement si, entre autres, les dispositions concernant la définition des subventions ou l'application plus facile de sanctions présidentielles contre le commerce soi-disant inéquitable (unfair trade) étaient maintenues dans la version finale.

Dans l'ensemble, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis satisfait le Québec. Bien sûr, dans toute négociation il y a évidemment des concessions à faire de part et d'autre; cependant, tout compte fait, les deux pays vont retirer des gains de l'entente, et, sur plusieurs sujets, vont donner l'exemple aux autres pays, notamment dans le contexte des présentes négociations commerciales multilatérales. A cet effet, l'entente signée le deux janvier nous semble tout à fait conforme aux engagements internationaux du Canada, notamment à l'article XXIV du GATT concernant, entre autres, les zones de libre-échange. L'Accord n'altère donc pas nos relations avec les autres pays. Il donne un cadre de gestion qui reflète bien l'importance et la complexité du commerce entre le Canada et les États-Unis.

En ce qui a trait aux exigences de base du Québec pour qu'un accord lui soit acceptable (respect des compétences législatives, exemption de la culture, statut spécial pour l'agriculture, etc.), elles ont été respectées. Rien dans l'accord ne nous laisse croire qu'il y ait eu des concessions quant à ces exigences.

Il y a cependant encore des sujets importants auxquels il faut trouver des solutions. L'une des priorités du Québec sera, au cours des prochains mois, de convenir avec le gouvernement fédéral de programmes adéquats d'adaptation des entreprises et des travailleurs qui seraient affectés négativement par la réduction ou l'élimination des obstacles au commerce entre le Canada et les États-Unis. Cette condition du Québec qui a été maintes fois réitérée au gouvernement fédéral à divers niveaux, même au niveau des premiers ministres, prend toute son acuité maintenant que nous en sommes à nous préparer à la transition au nouveau régime commercial qui découle de l'Accord. Restent aussi à régler la mise en oeuvre de l'Accord, notamment l'adoption des législations afférentes, ainsi que la participation du Québec aux mécanismes de règlement des différends et de gestion de l'Accord. Au sujet de la mise en oeuvre, le Québec modifiera ses lois et ses réglementations afin de s'assurer de l'application de l'Accord dans les domaines relevant de sa juridiction.

J'aimerais finalement souligner que bon nombre de nos dirigeants d'entreprises ont réagi très positivement à l'entente entre les gouvernements canadien et américain. Ces gens d'affaires québécois sont très conscients du fait qu'ils ont besoin des marchés extérieurs pour rentabiliter leurs investissements. Plusieurs ont d'ailleurs déjà réussi à se tailler une place de plus en plus importante sur le marché américain, même dans les conditions actuelles. On comprend leur optimisme suite à l'Accord qui devrait leur garantir un meilleur accès au marché le plus riche au monde. Le dynamisme dont ils font preuve est porteur d'espoir pour l'avenir de l'économie québécoise dans le nouveau contexte commercial nord-américain.

Merci!

CONFÉRENCE DE MONSIEUR GORDON RITCHIE

Ambasseur et sous-négociateur en chef
pour le gouvernement du Canada

C'est toujours un plaisir de revisiter la Vieille capitale où j'ai passé quelques années exceptionnelles à l'École nationale d'administration publique. Cet édifice me rappelle également la dernière fois que je me suis logé ici, durant le Sommet de Québec. J'étais ici avec le premier ministre Mulroney, à l'époque où lui et le Président Reagan ont déclenché ce processus il y a maintenant trois ans. Si on m'avait demandé d'évaluer alors les chances de réussir ce projet dans de brefs délais, il m'aurait fallu avouer que les probabilités étaient plutôt mince. En l'occurence, il me fait plaisir d'être avec vous pour parler d'une réussite, d'une très grande réussite pour le Canada et le Québec. Il faut aussi souligner l'influence croissante et prépondérante des Québécois et Québécoises dans ces négociations ainsi que dans le secteur du commerce extérieur canadien. Ce phénomène peut-être peu reconnu à l'extérieur de la province mais lorsqu'on examine le rôle joué par MM. Mulroney, Bourassa, McDonald, Warren et De Grandpré, il devient évident que les Québécois comprennent sans doute mieux que leurs concitoyens l'importance capitale du commerce extérieur et l'importance capitale d'entretenir des rapports stables avec notre partenaire économique le plus important, les États-Unis.

Faisons maintenant un tour d'horizon sur cette entente, tout de même assez dense et complexe. Cependant, malgré ses milliers de pages, ses éléments fondamentaux sont assez faciles à comprendre. Premièrement, l'élément le plus tangible et le plus important est la suppression des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis au cours des dix prochaines années. A ce propos, il ne faut pas dramatiser. Depuis quarante ans, nous avons supprimé les tarifs sur les trois quarts de nos exportations et importations. Les tarifs restants sont bien loin des tarifs de 40%, qui prévalaient dans les années 1940 et 1950; ils sont en moyenne de 10% au Canada et de 5% aux États-Unis. Mais il est très important de supprimer ces tarifs entre les deux pays pour créer un marché préférentiel nord-américain. En ce qui concerne l'orchestration de ces réductions tarifaires, elle a été réalisée en étroite collaboration avec le secteur des affaires et les conseils consultatifs. Les résultats sont devant vous dans une petite brique de douze cent pages. Vous trouverez tous les détails nécessaires. Vous trouverez

également de précieux renseignements sur des produits importants pour les industries québécoises. Parmi ceux-ci, mentionnons les équipements de télécommunication dont les tarifs seront supprimés soit immédiatement soit dans cinq ans. Mentionnons également les wagons de métro, la machinerie et le papier dont les tarifs seront éliminés dans cinq ans. Quant aux tarifs sur les produits primaires tels l'aluminium, le zinc et les produits de céramique, ils seront éliminés soit dans cinq ans soit dans dix ans. Ces dispositions créent un marché préférentiel en Amérique du Nord. Pour être éligible à ce traitement préférentiel, il faut que les produits respectent les règles d'origine. Ces règles, peuvent paraître très compliquées sous leur forme légale mais leur principe est assez clair. Ainsi, un produit strictement nord-américain est évidemment éligible à cette suppression des tarifs. Un produit ayant des composantes fabriquées dans un tiers pays pourrait aussi être éligible au libre-échange, à la condition qu'une transformation importante ait eu lieu au Canada ou aux États-Unis. Le mécanisme qui s'applique à la plupart des produits sera de juger si le produit a été substantiellement transformé. Pour certains autres cas, il y a aussi une règle qui exige que les coûts directs de transformation au Canada ou aux États-Unis constituent 50% de la valeur du produit fini.

Pour tout produit éligible, les tarifs seront supprimés soit immédiatement, soit d'ici cinq ans, soit encore à la fin de la période de transition.

Un autre élément clé de l'Accord a trait au marchés publics. Je serai bref parce que celui-ci est décevant. Le Canada appuyé du Québec et des autres provinces nourrissait de très grandes ambitions: ouvrir de part et d'autre de la frontière des marché publics de quelque 750 milliards de dollars. On a tout même réussi à faire quelques ouvertures dans des marchés du GATT. Mais cela est marginal. L'accès à des marchés américains sera peut-être en termes réels de l'envergure de deux milliards de dollars. Et au Canada, on affrontera bientôt la concurrence américaine qui sera peut être de l'ordre de 250 millions de dollars d'affaires. Ce sont des éléments importants, notamment pour ceux qui ont un intérêt direct dans ces opérations. Mais la plupart d'entre vous ne seront pas touchés directement par cet aspect de

l'entente. Par ailleurs, un autre élément touche les contingentements des importations et exportations. Nous nous sommes basés directement sur les règlements du GATT pour classer cette question qui concerne tous les produits..

Cette fois, il s'agit d'une sorte de libre-échange classique, comprenant une suppression des tarifs, des règles d'origine bien définies, une certaine ouverture des marchés publics et l'existence de règlements (ceux du GATT) sur le contingentement.

Si vous le permettez, je développerai maintenant quelques aspects sectoriels, dont celui de l'agriculture pour lequel l'entente garde entièrement intact le système de la gestion de l'offre. Dans certains secteurs, nous avons créé de nouvelles protections, par exemple pour les fruits et légumes. Tout ceci dans un contexte général de suppression des tarifs. Cette protection du secteur primaire, aura évidemment des effets au niveau du secteur de la transformation agro-alimentaire. Cependant, il est évident qu'il y aura des problèmes d'adaptation dans ce secteur sur lesquels le Gouvernement devra se pencher, ce qu'il fait déjà.

Dans le secteur assez particulier des boissons alcooliques, nous avons accepté de réduire la discrimination des prix en ce qui concerne la distribution des vins américains par rapport aux vins canadiens. Ceci dit, il est évident que le défi concurrentiel ne vient pas de ce côté mais plutôt d'Europe, soit plutôt dans le contexte du GATT que dans celui du Libre-échange. Ceci dit, l'entente de libre-échange ne touche pas la bière et quant aux spiritieux, elle réussit à garantir notre accès au marché américain.

Un autre secteur qui a attiré une certaine attention est celui de l'énergie. Encore là, l'Entente est très simple et se résume à l'encadrement des politiques énergétiques du Gouvernement et des gouvernements au Canada. Cet élément fut très contesté à Washington. Or, l'entente a tout simplement pour effet de garantir notre accès menacé aux grands marchés du Sud. Nous demeurons parfaitement libres d'introduire des contingentements en cas de pénurie nonobstant

quelques règlements assez raisonnables. L'Accord élimine toute réglementation directe du fédéral visant à générer des écarts de prix à la frontière. Mais cela n'empêche nullement les provinces d'administrer leurs affaires à leur guise. Enfin, les règlements concernant l'investissement dans le secteur énergétique sont eux aussi demeurés inchangés. Un dernier secteur à mériter peut-être une mention spéciale est celui de l'automobile étant donné qu'il s'agit d'un secteur devenu assez complexe et mal compris. A toutes fins pratiques, nous avons un double régime. D'abord, le Pacte de l'automobile qui est laissé totalement intact par cette entente. Pour tout producteur d'automobiles qualifié avant la fin de l'année modèle 1989, les règles du Pacte de l'automobile continueront à s'appliquer, de même que les sauvegardes et les bénéfices. Pour tout autre producteur, le régime de l'entente est celui qui s'applique à tout autre produit. Une fois de plus, la suppression des tarifs de part et d'autre, échelonnée sur une période de dix ans; une règle d'origine qui exigera que le coût direct de la transformation en Amérique du Nord s'élève à au moins 50% du produit final; la suppression des remises de douanes éventuellement, tout en respectant des engagements solennels envers "Hyundai" et autres producteurs. On a également supprimé, ou l'on va supprimer l'embargo sur les voitures d'occasion. Tel est le régime qui s'appliquera à tout producteur sauf aux producteurs qualifiés sous le Pacte de l'automobile. Encore là, je m'excuse si ce tableau ne correspond pas tout à fait à celui que brossent les journaux et certains grands experts de cette industrie ou du monde syndical. Mais c'est là la vérité comme vous pourrez le constater en lisant le texte de l'Entente. En plus de ces secteurs traditionnels, l'Entente a accompli des pas très importants dans deux domaines tout à fait spéciaux; les services et les investissements.

Monsieur Warren m'a dit qu'il allait se pencher là-dessus dans son discours; aussi, je lui laisserai le loisir de développer davantage cette question. Je tiens cependant à souligner que ces ententes constituent un encadrement des politiques élaborées par les gouvernements d'ici au Canada et que la culture n'est pas touchée par cette entente. Pour ma part, je terminerai mon exposé en examinant les éléments de gestion de l'Entente. Je sais qu'il s'agit d'une question un peu ésotérique qui

préoccupe surtout les professeurs de droit qui y voient sinon des possibilités d'emploi, du moins matière à écrire quelques livres! Or, cette question n'est pas si complexe.

Il y aura une commission mixte du commerce canado-américain qui sera responsable de la gestion de l'affaire. Pour les règlements des différends, nous nous servirons d'un système assez rudimentaire de table ronde d'experts choisis parmi des listes canadiennes et américaines fournies par chaque pays. Par la suite, nous nous entendrons sur une cinquième personne. Ces experts donneront leur avis sur des questions litigieuses. Je dis bien leur ... à moins que - et la chose serait difficile - l'on s'entende au départ sur le fait que la décision prise soit définitive. Or, on n'accepte pas d'avance d'être lié par une décision si l'on ne croit pas à son bien-fondé. Donc cela ne se produira pas, mais tout de même, ce sera une modalités des différends exécutoire dans deux cas très importants qui soulèvent de grands problèmes pour le Canada.

D'abord, celui des mesures d'urgence, les fameuses sauvegardes. Un exemple flagrant serait l'acier dont les Américains ont récemment contrôlé l'importation. Il nous fallait des règles viables; nous les avons rédigées dans l'Entente. Cela constitue pour moi un progrès très important par rapport aux règles du GATT, puisque ces règles établissent clairement dans quelles circonstances de telles sauvegardes pourront être introduites, le niveau de ces sauvegardes de même que la compensation qui sera appliquée par une telle introduction de sauvegarde. La table ronde aura à se prononcer là-dessus, sur ces trois questions. Mais cette fois, de façon définitive, car il s'agit d'un arbitrage définitif sur tous les aspects. Un arbitrage qui devra être respecté par les deux partenaires. Autrement dit, à l'avenir, les États-Unis ne pourront plus décider unilatéralement d'introduire des contingentements contre des produits canadiens. Cela ne pourra se faire que dans des circonstances très très limitées et dans de telles circonstances, ces contingentements seraient quand même sujets à l'arbitrage définitif de la table bi-nationale.

L'autre volet concerne les droits antidumping et compensateurs. Là, notre objectif était d'établir des règles définitives, des règlements qui se retrouveraient en toute lettre dans l'Entente. Malheureusement, les Américains n'ont pas accepté la discipline qu'ils exigeaient de nous. Et il ne fut pas possible, cette fois du moins, de s'entendre là-dessus. Je souligne ces points parce que vous avez peut-être eu vent d'un certain sénateur aux États-Unis qui prétend qu'il ne faut pas, dans la législation visant à mettre en oeuvre l'entente aux États-Unis, améliorer l'entente avec des règlements qui s'assurent tout juste qu'il n'y a pas de commerce déloyal de la part des Canadiens et se bornent à spécifier quelles sont les subventions possibles, etc.

Or, l'Entente est claire et nette là-dessus et malheureusement à cause de cette décision de la part des Américains de ne pas accepter de telles lois, de tels règlements qui s'appliquaient des deux côtés, nous avons dû subir un certain échec dans ce domaine. Ceci dit, je dirais que l'échec tient plutôt au fait que nous n'ayons pas réussi de part et d'autre à accepter les une certaine réglementation concernant les subventions. Cependant, étant donné notre objectif principal qui était avant tout de réviser les droits antidumping et compensateurs, vous jugerez avec moi que là-dessus nous avons pas mal réussi. Cette partie de l'entente comporte trois volets; d'une part nous poursuivrons nos démarches pour arriver à un accord concernant des règles définitives dans l'Entente. On se donne cinq ans avec une possibilité d'extension à sept ans pour conclure ces négociations. Et je souhaite bonne chance aux négociateurs car ce sera très difficile!

Pendant ce temps, au cas où il y aurait des changements dans les lois domestiques qui ont trait au commerce déloyal, il faudra que ces changements soient précisés à l'autre pays; que le Canada soit nommé dans les législations américaines (ce qui serait tout à fait exceptionnel) et que ces législations respectent entièrement nos droits tels stipulés dans le GATT et dans l'entente de libre-échange. Ce jugement serait en dernier lieu porté par la table bilatérale, cette table canado-américaine. Enfin pour ce qui est des cas traités par les instances administratives des deux pays, étant donné que l'on ne s'est pas entendu sur un nouveau cadre législatif, il a fallu qu'on se réfère aux lois existantes.

Cependant, l'administration de telles lois sera sujette à une surveillance étroite de la part de ces tables binationales qui devront juger si vraiment les décisions des instances administratives canadiennes ou américaines sont justes en droit, dans les faits et en termes de procédure.

Il s'agit en somme de quelque chose d'assez extraordinaire, car pour la première fois de leur histoire, si le Congrès américain accepte cette entente, les Américains auront accepté que des étrangers siègent à titre d'égaux à une table ronde qui aura à se prononcer définitivement sur la législation américaine, sur la législation même, sur l'interprétation de la loi et sur la procédure administrative en vigueur aux États-Unis.

Il s'agit donc d'une étape très importante pour nous, que cette tentative de réintroduction du moins dans nos rapports entre le Canada et les États-Unis, de critères législatifs plutôt que d'abus administratifs. Depuis la signature du 2 janvier, on travaille sur la mise en oeuvre de la législation. Il faudra que les projets de loi soient soumis aux deux législatures, canadienne et américaine, et nous nous sommes fixés comme objectif d'avoir terminé ce processus d'approbation avant l'été pour que l'entente puisse entrer en vigueur tel que prévu, le premier janvier 1989.

Comme le ministre MacDonald vient de le souligner, la négociation semble avoir fait bon chemin jusqu'à date. Cette année sera une année difficile, avec des élections partout ailleurs mais quand même, on a bon espoir que le programme réussisse. Donc, monsieur le président, Mesdames, Messieurs, malgré le fait que ce soit une entente compliquée, j'espère que je ne vous l'ai compliquée davantage et après les commentaires de Monsieur Warren, lui et moi, nous apprêtons à répondre à toutes vos questions. Merci beaucoup.

Notes pour le discours de Monsieur Jack H. Warren
Conseiller principal du Gouvernement du Québec
pour les négociations commerciales internationales

Mesdames, Messieurs,

C'est avec grand plaisir que j'ai accepté votre invitation à participer à ce colloque sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. L'Ambassadeur Ritchie a élaboré sur le contenu de l'Accord; je vous propose ici de faire état de l'historique et de l'organisation des négociations, de commenter brièvement les points de l'Accord où le Canada et les États-Unis ont innové, et finalement, de rappeler les conditions du Québec à son appui à l'Accord à la lumière de son contenu.

Historique des négociations

Je crois qu'il est important de se rappeler que les négociations qui viennent de se terminer s'insèrent dans une suite de négociations visant à libéraliser les échanges entre les deux pays. Loin de représenter un bris avec la tradition, ces négociations, bien qu'elles aient été d'une importance cruciale, ne sont que l'étape la plus récente dans un processus amorcé il y a plus de cinquante ans. Ce ne sera vraisemblablement pas non plus la dernière étape de cette libéralisation du commerce avec les États-Unis. Des progrès restent à faire, et l'Accord lui-même prévoit clairement des négociations à venir sur les marchés publics et l'élaboration de règles communes en matière de commerce.

Le processus de démantèlement des barrières commerciales, qui a débuté bilatéralement en 1935 avec la première tranche de réduction des tarifs douaniers et l'octroi mutuel du statut de la nation la plus favorisée, a été poursuivi au cours des années '40 et par la suite via les mécanismes multilatéraux du GATT. Comme vous le savez, les négociations multilatérales et d'autres formules de libéralisation, ont eu comme conséquence au cours des dernières décennies un très grand niveau de libéralisation commerciale et d'accès en franchise dans le commerce entre le Canada et les États-Unis. D'ailleurs, même si les négociations étaient multilatérales, ce sont les discussions avec les États-Unis qui avaient le plus d'importance pour le Canada.

Au cours du TOKYO ROUND, durant les années 70, les négociations touchèrent également les obstacles non tarifaires en plus des tarifs douaniers, notamment les achats publics, les obstacles techniques au commerce et le Code sur les subventions et droits compensateurs.

Il y a eu également deux accords sectoriels importants entre le Canada et les États-Unis: l'accord automobile signé en 1965 et l'accord de partage de la production du matériel de défense, dont l'origine remonte au Hyde Park Agreement de 1941. L'accord automobile a permis une plus grande spécialisation de la production à l'échelle nord-américaine. Il prévoit essentiellement l'entrée en franchise des voitures et des produits automobiles d'origine provenant de fabricants qui sont qualifiés en vertu de cet accord. L'accord de partage de la production du matériel de défense a pour objectif de libéraliser l'accès aux marchés des achats militaires des deux côtés de la frontière tout en cherchant à maintenir un équilibre approximatif de ces achats à long terme.

Au Canada, le Gouvernement fédéral a révisé sa politique commerciale en 1983. De son analyse, on retenait que le Canada maintenait sa confiance dans le système multilatéral des échanges, mais aussi, qu'il éprouvait le besoin d'améliorer ses relations commerciales avec les États-Unis. Une proposition de libéralisation sectorielle des échanges entre les deux pays avait vu le jour. Toutefois, sa probable non-conformité au GATT, la contrainte d'équilibre intrasectoriel et des élections dans les deux pays en 1984 ont empêché cette initiative d'avoir des suites concrètes.

En septembre 1985, après consultation des gouvernements provinciaux et du secteur privé, le Gouvernement canadien réaffirmait que le système multilatéral constituait la pierre angulaire de sa politique commerciale. Egalement, constatant l'importance des liens commerciaux avec les États-Unis et l'érosion potentielle de l'accès à ce marché, le Gouvernement fédéral proposa la négociation d'un accord global de libéralisation du commerce avec ce pays. Les volontés protectionnistes du Congrès ainsi que l'impératif de faire du Canada un pays plus concurrentiel sur les marchés extérieurs, motivèrent aussi cette décision. Cette initiative constituait la première suite d'importance

donnée à la Déclaration de Québec de mars 1985, où le Président REAGAN et le Premier ministre MULRONEY s'étaient engagés à améliorer les relations commerciales entre leurs pays. Les négociations ont finalement débuté en mai 1986, après que le Congrès américain eût finalement consenti, non sans difficultés, à l'ouverture de négociations selon la procédure "Fast Track" prévue au Trade and Tariff Act des États-Unis.

Vous connaissez la suite. Un an et demi de négociations intenses ont permis de conclure une entente qui a été signée le 2 janvier dernier.

L'organisation des négociations au Canada

En vertu des pouvoirs que lui confère la Constitution, le Gouvernement fédéral a été le maître d'oeuvre de la négociation entre le Canada et les États-Unis. Les provinces et le secteur privé y ont été cependant associés étroitement. Etant donné que les intérêts prioritaires des provinces en matière de développement économique et certaines de leurs juridictions pouvaient être en cause, il a fallu nous impliquer davantage dans le processus cette fois-ci. Il y avait déjà un précédent à ce sujet: au cours du Tokyo Round, les provinces avaient été informées de l'évolution de l'ensemble des négociations sur une base confidentielle, et consultées sur les sujets touchant les provinces, notamment les marchés publics ainsi que le dossier des boissons alcoolisées, où les pratiques des sociétés des alcools avaient été l'objet de négociations. Au cours des récentes négociations bilatérales, les provinces ont voulu jouer un rôle encore plus déterminant; lors de la Conférence annuelle sur l'économie des premiers ministres, à Halifax, en novembre 1985, le principe de la pleine participation des provinces fut convenu. Ce n'est qu'en juin 1986 cependant qu'elles en sont venues à une entente avec le Gouvernement fédéral sur les modalités de leur participation.

L'implication des provinces s'est concrétisée sous la forme de rencontres régulières des premiers ministres, de réunions au besoin des ministres responsables du dossier et de réunions du Comité fédéral-

provincial permanent sur les négociations commerciales (Comité Reisman) ainsi que de réunions de groupes de travail sur des sujets spécifiques. Le secteur privé a été consulté par le Gouvernement fédéral sur les grandes orientations, par l'entremise du Comité de consultation sur le commerce extérieur et de quinze groupes de consultations sectorielles.

Bien sûr, nous avons au Québec suivi de très près le déroulement des négociations dans ses grandes lignes et dans les détails. Le Comité Reisman a constitué le pivot de la consultation et de l'information entre le fédéral et les provinces concernant le contenu et le déroulement des négociations. Ce comité s'est réuni presque tous les mois au cours des négociations. Aux réunions de ce comité, le négociateur en chef du Canada a discuté, avec les représentants provinciaux, les principaux axes de sa stratégie de négociation et les positions plus détaillées à défendre sur les différents sujets. Nous étions tenus également au courant de l'évolution du mandat que lui confiait le Gouvernement fédéral en consultation avec les premiers ministres des provinces.

En somme, les réunions du Comité Reisman nous permettaient de partager nos réflexions avec les autres provinces et d'influencer la position fédérale dans le sens des objectifs généraux et des intérêts spécifiques du Québec.

Au Québec, le sous-comité ministériel sur la libéralisation des échanges, présidé par le ministre Pierre MACDONALD, a assuré la coordination politique générale du dossier. Au plan technique, le Comité technique interministériel et le Groupe restreint de coordination, dont j'ai partagé le leadership, ont examiné l'impact d'une libéralisation bilatérale des échanges sur l'économie québécoise, et ont analysé les options qui se présentaient, afin de faire les recommandations appropriées au Conseil des ministres. Par ailleurs, le Comité consultatif sur les négociations commerciales, formé de personnalités éminentes des secteurs privé et public et que j'avais l'honneur de présider, a eu le mandat d'aider le Gouvernement du Québec à établir ses objectifs et ses priorités de négociation. Il a reçu pour ce faire les avis de groupes ou d'individus désirant informer le gouvernement de leur position sur la libéralisation des échanges. Ce comité a rendu public son rapport le 14

septembre dernier. Il était d'avis qu'il n'était pas dans l'intérêt du Québec de refuser de donner son appui à un accord de libre-échange qui respecte les conditions essentielles qui avaient été mises de l'avant par le Québec au début des négociations, et dont je vous parlerai dans un moment.

L'Accord ayant été signé le deux janvier, il sera soumis au cours des mois à venir au Parlement canadien et au Congrès américain avant d'entrer éventuellement en vigueur le premier janvier 1989. Le Québec verra pour sa part à apporter les modifications nécessaires à ses législations et ses réglementations afin d'assurer la mise en oeuvre de l'Accord dans les domaines de sa compétence.

Jetons maintenant un coup d'oeil rapide sur ce que je considère comme étant les points de l'Accord où le Canada et les États-Unis ont innové.

Le règlement des différends

La plupart des accords commerciaux internationaux comportent une procédure de règlement des différends. Dans le présent accord, une procédure générale a été établie à cet effet; elle s'appliquera normalement à tout différend découlant de l'Accord. Cette procédure sera gérée par une commission mixte du commerce canado-américain au niveau ministériel. Elle prévoit l'arbitrage exécutoire des différends, si les deux parties y consentent à l'avance, lorsque la conciliation ou d'autres moyens n'auront pas donné de résultats.

Là où l'Accord innove vraiment en matière de règlement des différends, c'est dans l'établissement d'une procédure spéciale qui s'appliquera aux trois instruments les plus fréquemment utilisés pour restreindre les importations: les droits compensateurs, les droits antidumping et les mesures de sauvegarde. Pour de tels différends, un groupe spécial binational d'experts sera habilité à examiner, à l'intérieur d'un laps de temps fixé à l'avance et sur la base du droit et de la jurisprudence nationaux applicables, les décisions contestées. Ce processus de révision remplacera les procédures d'appel judiciaire

existantes. La décision rendue sera exécutoire. Cette procédure pourra être déclenchée unilatéralement par la partie qui s'estime lésée, donc sans le consentement de l'autre partie.

Egalement, autre point important, si le Canada n'est pas expressément nommé dans toutes les modifications législatives futures concernant les droits compensateurs et antidumping, alors elles ne s'appliqueront pas au Canada. Si de telles modifications s'appliquaient au Canada, elles devraient alors être conformes au GATT, au Code sur les subventions et les droits compensateurs et au Code antidumping.

La plupart des spécialistes étrangers en politique commerciale nous envient d'avoir obtenu de telles concessions des États-Unis. Pour le Canada et le Québec, cette disposition est fort importante en soi et servira sans doute à décourager a priori les firmes américaines qui songeraient à porter des plaintes abusives contre le Canada, surtout pour celles qui seraient fondées sur une nouvelle interprétation protectionniste des lois commerciales américaines.

On aurait bien sûr préféré que l'examen par le groupe spécial se fasse sur la base de nouvelles règles mutuellement convenues, comme il avait été proposé par le Canada au cours des négociations, plutôt que de se faire sur la base du droit national actuel. Toutefois, ce qui a été convenu constitue un pas important dans la bonne direction; l'Accord prévoit d'ailleurs que les négociations continueront pour en arriver à des règles communes d'ici quelques années. Ces négociations complémentaires devraient être d'une grande importance pour la poursuite de l'objectif canadien d'un accès plus sûr à notre principal marché étranger, et le Québec tiendra bien sûr à continuer de faire connaître son point de vue sur cette question cruciale par le biais des mécanismes en place.

Les services

L'Accord ouvre de nouvelles perspectives en ce qui a trait aux services, sujet non couvert par le GATT actuellement. La section sur les services, qui comporte un ensemble de principes, concerne principa-

lement les politiques et pratiques futures; la plupart des pratiques qui ont cours maintenant font l'objet d'une clause d'antériorité, ("Grandfathering"), c'est-à-dire qu'il n'est pas nécessaire de les modifier même si elles ne sont pas compatibles avec les obligations que nous acceptons pour l'avenir. Il faut souligner à cet effet que le fédéral et les provinces conservent pleinement leur droit de réglementer leur industrie des services.

Trois accords sectoriels visent à améliorer ou éliminer les pratiques restrictives existantes dans les domaines des télécommunications améliorées et des services informatiques, de l'architecture et du tourisme. On espère que ces accords sectoriels ouvrent la voie à d'autres ententes pour libéraliser davantage d'autres industries de services.

Un accord distinct couvrant les services financiers a pour effet de mettre fin à la discrimination contre les États-Unis contenue dans nos règlements concernant la propriété et les activités des banques du Canada. Les deux parties sont convenues de libéraliser davantage leurs marchés des services financiers et de ne pas discriminer contre l'autre partie. Dans l'intervalle, les droits dont nous jouissons déjà dans nos marchés respectifs sont maintenus.

Plusieurs commentateurs ont exprimé l'avis qu'au chapitre des services financiers, l'accord de libre-échange favorisait davantage la partie américaine, puisque l'accès au marché canadien est libéralisé dès la mise en vigueur de l'Accord alors que l'amélioration de notre accès au marché américain est sujet à des changements législatifs dont le principe même n'est pas encore retenu aux États-Unis. En tant que "vieux négociateur", je crois qu'il faut toujours être prudent lorsqu'on isole un aspect particulier d'une négociation globale. On ne doit jamais perdre de vue la vision d'ensemble, et à mon sens, ce n'est qu'avec le recul du temps qu'on pourra porter un jugement plus définitif sur le bien-fondé de chacun des éléments de l'Accord. De plus, on ne doit pas, à mon avis, sous-estimer l'engagement des États-Unis de traiter les banques canadiennes sur le même pied que les banques américaines, advenant des modifications à la Loi Glass Steagall, et l'assurance que notre accès actuel sera maintenu.

Les États-Unis avaient pris l'initiative de proposer des négociations sur les services; ils étaient donc les demandeurs à ce chapitre et les résultats obtenus constituent un progrès tenant compte de leurs objectifs. Les intérêts du Canada dans ce domaine n'étaient cependant pas purement défensifs. En effet, le Canada et le Québec ne sont pas dépourvus d'avantages comparés dans divers secteurs des services où un accès non discriminatoire au vaste marché américain pourrait être davantage important dans l'avenir. Le Canada pourrait également partager les intérêts américains dans le développement de règles internationales de libéralisation pour les architectes, les consultants, les banquiers et les informaticiens ou autres de l'Amérique du Nord. Cet intérêt mutuel était évident en septembre 1986 à Punta Del Este, alors que le Canada et les États-Unis ont fait cause commune pour que les services soient inclus dans l'Uruguay Round. Il y a ceux qui affirment que les clauses sur les services ne vont pas assez loin dans l'accord entre le Canada et les États-Unis; elles constituent cependant un bon début et elles ont la vertu d'empêcher tout développement restrictif pour l'avenir.

L'investissement

L'investissement était une préoccupation majeure pour la partie américaine. Ce que l'Accord propose essentiellement est d'enchâsser les politiques actuelles pour prévenir tout retour en arrière; de plus, du côté canadien, on a consenti à relever sensiblement le seuil d'examen des investissements directs des États-Unis et, sur une période de quatre ans, à éliminer graduellement l'examen de l'acquisition d'une entreprise canadienne par un propriétaire américain d'un autre propriétaire étranger. Il faut se rappeler que l'un des objectifs du fond du Québec sur le plan économique est d'encourager l'investissement tant domestique qu'étranger afin de développer et de moderniser sa structure industrielle.

N'oubliez pas également que les obligations générales sur les investissements sont réciproques et s'appliquent par conséquent à la politique américaine. Vous avez tous noté en effet que le rythme des

investissements canadiens aux États-Unis ces dernières années est supérieur au rythme des investissements américains chez nous. Cette protection contre l'introduction d'un régime plus restrictif pour les investissements étrangers par les Américains pourra donc s'avérer très utile aux investisseurs canadiens actuels et futurs.

L'accord de libre-échange et le Québec

Je voudrais maintenant examiner ce que l'Accord accomplit en regard des intérêts du Québec, et plus particulièrement des conditions que, très tôt dans le processus, son gouvernement avait posées pour son appui aux négociations. En effet, dès le début, un certain nombre de considérations précises ont guidé la participation du Québec. Cela a été le cas, entre autres, dans la mécanique fédérale-provinciale mise en place pour permettre aux provinces de participer à l'élaboration des mandats de négociations tout au long de leur déroulement. Quelles étaient ces conditions?

En premier lieu, et on le comprendra aisément, le Québec a exigé le maintien du partage actuel des pouvoirs législatifs et constitutionnels. Entre autres, que les règles constitutionnelles normales de mise en vigueur des traités internationaux devraient s'appliquer. A cet effet, le Parlement du Canada et les législatures des provinces devraient légiférer séparément pour donner effet aux obligations de l'Accord qui sont de leur juridiction respective. Certains journalistes ont écrit récemment que le Gouvernement fédéral examinait la possibilité de déposer au Parlement canadien une législation de mise en oeuvre qui, entre autres, contraindrait les provinces dans des domaines qui pourtant relèvent de leur juridiction. Cette façon de faire, si elle était retenue, serait contraire à la position québécoise à ce sujet.

Le Québec a exigé également le maintien de l'intégralité des lois, programmes et politqiues qui, dans les domaines de la politique sociale, des communications, de la langue et de la culture, contribuent à la spécificité de la société québécoise. Cette condition allait dans le même sens que les conditions énoncées au plan canadien, lesquelles, comme vous le savez, ont été respectées dans l'Accord.

Le Gouvernement du Québec voulait également maintenir la marge de manoeuvre nécessaire pour développer et moderniser son économie, en mettant l'accent, tout particulièrement, sur les PME que la taille ou l'éloignement géographique peuvent défavoriser. Cette marge de manoeuvre est entièrement maintenue, puisque l'Accord, tel qu'il se présente, ne pose aucune contrainte sur la capacité des gouvernements d'établir des programmes de développement industriel ou régional. Je dois cependant souligner que les moyens que nous emploierons à cet effet pourraient, comme c'est le cas aujourd'hui, exposer les entreprises concernées à des mesures compensatoires de la part des États-Unis si ces programmes d'aide font en sorte que les exportations accrues causent un préjudice matériel aux producteurs américains.

Même si certaines mesures de libéralisation ont été convenues dans l'agriculture, ce secteur a bénéficié d'un traitement spécial comme ce fut le cas dans les négociations passées. Le Québec a insisté pour que ce statut spécial lui soit conservé, et ce fut fait. Ainsi, les principaux éléments de systèmes de soutien à l'agriculture restent en place. Comme vous êtes en mesure de le comprendre, plusieurs des problèmes les plus sérieux affectant le commerce des produits agricoles ont une dimension qui dépasse nettement le contexte des échanges canado-américains et, en conséquence, font l'objet de négociations multilatérales à Genève, dans le cadre de l'Uruguay Round.

Finalement, j'aimerais soulever deux points qui relèvent de la politique interne au Canada mais qui, bien que ne faisant pas partie de l'accord de libre-échange, sont tout aussi importants que les clauses de l'Accord proprement dit. Le premier de ces points a trait à la demande du Québec concernant la nécessité d'établir des programmes d'adaptation pour les travailleurs et les entreprises qui pourraient avoir à subir l'essentiel du processus d'ajustement au nouveau régime commercial.

Bien qu'il soit vrai que le marché lui-même constitue le principal mécanisme à travers lequel les entreprises s'ajustent continuellement à tout changement, les gouvernements du Canada, ou même des États-Unis, n'ont pas eu dans le passé comme politique de changer brusquement les règles du jeu et de laisser les travailleurs et les entreprises se

débrouiller du mieux qu'ils pouvaient. C'est pour cela notamment qu'on retrouve dans l'Accord cette période de transition relativement longue pour donner le temps à la plupart des secteurs de s'adapter à la nouvelle réalité. Certaines industries devront cependant être aidées de façon spécifique, soit par le biais de programmes existants ou de nouveaux programmes conçus pour aider les entreprises et les individus à passer avec succès cette période de transition.

L'adaptation est actuellement l'une des priorités pour le Gouvernement du Québec qui tentera de convenir avec le Gouvernement fédéral de programmes adéquats d'adaptation des entreprises et des travailleurs qui seront affectés négativement par la réduction ou l'élimination des obstacles au commerce avec les États-Unis. Le Gouvernement fédéral a pour sa part annoncé récemment la création du Conseil consultatif de l'adaptation afin de recueillir l'avis du secteur privé sur les mesures les plus appropriées à mettre en place de façon à faciliter l'adaptation au nouveau régime commercial découlant de l'Accord.

Mon deuxième point concerne la participation des provinces dans le processus de règlement des différends. Il s'agit d'une importante question de principe, même si les sujets de compétence provinciale qui seraient éventuellement touchés par l'Accord sont beaucoup moins nombreux qu'on ne l'avait d'abord envisagé.

Le Québec est d'avis que des modalités appropriées devront être trouvées pour permettre une participation provinciale adéquate du côté canadien au processus de règlement des litiges lorsque la juridiction de la province, ou un intérêt économique majeur pour le Québec, est en cause. Cette question reste à régler avec les autorités fédérales. Le Québec espère également qu'il y aura un degré raisonnable de coopération entre le Gouvernement fédéral et les provinces pour ce qui est de la gestion et de la mise en vigueur de l'Accord dans son ensemble; ceci non pas tellement du point de vue légal, mais plutôt comme un prolongement de la relation de travail efficace qui a été établie au cours de la préparation et de la tenue des négociations.

De ce qui précède, je crois que l'on peut raisonnablement conclure que, même si l'Accord ne va pas aussi loin que l'on aurait pu le souhaiter, les conditions essentielles posées par le Québec ont été respectées. Je tiens pour acquis, ou à tout le moins, j'espère, qu'on progressera sur les autres soucis domestiques que j'ai mentionnés, soit les programmes d'adaptation et le rôle du Québec dans le règlement des différends, et que des solutions satisfaisantes seront développées avec le Gouvernement fédéral au cours des mois qui viennent.

Je dois mentionner un autre souci du Québec avant de conclure. L'entente de statu quo qui a été l'objet d'un échange de lettres entre la ministre Carney et le représentant au commerce Yeutter le même jour que la signature de l'Accord, reconnaît qu'il y a nécessité de faire preuve de prudence de façon à ne pas compromettre le processus d'approbation, ni porter atteinte au respect et au avantages de l'Accord. A cet égard, il ne saurait être question que l'Accord soit géré en fonction des dispositions protectionnistes actuelles du projet de loi omnibus sur le commerce présentement à l'étude au Congrès américain, notamment au chapitre de subventions et droits compensateurs. Si ce devait être le cas, cela serait suffisant pour remettre en question l'appui du Québec à l'entente. Le sort qui sera fait au Canada dans la version finale de ce projet de loi, sera le premier test véritable de la volonté politique américaine à l'égard de l'accord de libre-échange. N'oublions pas non plus que cet engagement concernant le statu quo s'applique également au Canada, et que la prudence est de rigueur des deux côté de la frontière.

Par ailleurs, l'un des résultats parmi les plus importants de l'Accord pourrait bien être l'établissement d'une relation de coopération tout à fait unique et améliorée entre les deux pays. Cela pourrait se concrétiser à travers de nouvelles habitudes de travailler ensemble, à travers l'application de nouvelles règles commerciales mutuellement convenues et l'application de nouvelles dispositions concernant le règlement des différends. Une telle évolution pourrait, je crois, augmenter significativement les chances de tenir compte des intérêts de l'autre partie <u>avant</u> que de nouvelles politiques soient adoptées.

En conclusion, si l'Accord est entériné des deux côtés de la frontière, il constituera évidemment un excellent moyen de maintenir et d'améliorer l'accès des biens et services du Québec au marché américain. Mais, il y a encore plus. Cet accord constitue une occasion unique d'améliorer la capacité concurrentielle de l'économie québécoise au moment où de profonds changements ont lieu dans l'économie mondiale. Si nos gens savent profiter des occasions d'affaires qui s'offriront à eux sur le marché le plus riche et le plus convoité au monde, alors ils pourront mieux concurrencer les producteurs des autres pays dans un contexte de mondialisation des marchés.

Je n'ose pas penser au sort de notre économie advenant que l'Accord ne soit pas ratifié. Qu'il suffise de dire peut-être que face à la montée du protectionnisme américain, il n'y aura pas de statu quo relativement confortable, comme ça a pu être le cas au cours des dernières années. La vie deviendra plus difficile, notre marge de manoeuvre pour la modernisation et l'expansion de notre économie sera moins grande, et, d'après moi, une occasion historique de mettre notre économie sur un parcours plus prometteur aura été manquée.

Les échanges commerciaux Québec/États-Unis

Document de mise en situation pour
la Journée sur le libre-échange

préparé par
la Chambre de commerce du Québec

3 mars 1988

SYNOPSIS

1. Le commerce Québec/États-Unis 1

2. Les obstacles actuels au commerce 4

3. Les points saillants du traité de libre-échange 5

ANNEXE: Les échanges Canada/États-Unis 7

1. Le commerce Québec/États-Unis

On estime que les exportations québécoises (à l'étranger et au reste du Canada) comptent pour 40% du PIB québécois.

Environ la moitié de ces exportations vont vers les autres provinces du Canada, le reste (exportations internationales) vers des pays étrangers. Les trois quarts des exportations internationales du Québec sont destinées aux États-Unis. En 1986, les marchandises (excluant les services) exportées du Québec vers les États-Unis atteignaient une valeur de $15.5 milliards ($14.1 milliards en 1985).

Quant aux importations du Québec, environ la moitié proviennent des États-Unis.

Le Tableau 1 (page suivante) donne les principaux produits exportés du Québec vers les États-Unis. Le Tableau 2 (page 3) présente les principales importations québécoises en provenance des États-Unis. (Les dernières données officielles disponibles auprès du Bureau de la statistique du Québec sous forme de publication se réfèrent à l'année 1985).

TABLEAU 1

LES 25 PRINCIPAUX PRODUITS QUEBECOIS EXPORTES AUX ETATS-UNIS

Produit	Exportations en 1985 (millions de dollars)
Papier d'imprimerie	2 480
Automobiles et châssis	1 915
Aluminium et alliages	1 047
Bois d'oeuvre	599
Tubes électroniques et semi-conducteurs	582
Moteurs d'avions et pièces	421
Electricité	341
Matériel commercial de télécommunication	283
Assemblages, équipement et pièces d'avions	266
Viandes fraîches, réfrigérées, congelées	263
Minerais, concentrés et déchets de fer	220
Pâtes de bois et pâtes similaires	217
Cuivre et alliages	198
Mazout	182
Zinc et alliages	159
Pièces et accessoires d'autres véhicules automobiles	155
Meubles et accessoires	142
Avions entiers avec moteurs	130
Boulons, écrous, quincaillerie de base	121
Journaux, revues et périodiques	108
Vêtements divers	107
Métaux précieux et alliages	102
Machines et matériel de bureau	102
Essence	102
Matériel électronique et équipement connexe	93
Total des 25 principaux produits	10 334
TOTAL DES EXPORTATIONS AUX U.S.A.	14 116

Source: Bureau de la statistique du Québec, Commerce international du Québec, Québec, 1986.

TABLEAU 2

LES 25 PRINCIPAUX PRODUITS IMPORTES DES U.S.A. AU QUEBEC

Produit	Importations en 1985 (millions de dollars)
Automobiles et châssis	2 237
Tubes électroniques et semi-conducteurs	653
Pièces accessoires d'autres véhicules automobiles	564
Camions et châssis	444
Moteurs d'avions et pièces	327
Machines et matériel de bureau	284
Assemblages, équipement et pièces d'avions	260
Moteurs de véhicules automobiles et pièces	142
Mazout	126
Billes en grumes ou grossièrement équarries	110
Téléviseurs, radios et phonographes	98
Pièces et acces. de matériel roulant de chemin de fer	97
Matériel commercial de télécommunication	92
Matériel électronique et équipement connexe	88
Machines à forer pour mine, pétrole et gaz	83
Autres machines industrielles spéciales	79
Produits chimiques indust. spéciaux et explosifs	78
Légumes frais ou réfrigérés	77
Autres instruments de mesure et de contrôle	77
Plastique et caoutchouc synthétique non façonnés	75
Coke de pétrole et de charbon	72
Filés et fibres, fibres artificielles	69
Boulons, écrous, quincaillerie de base	68
Fruits et baies frais ou réfrigérés	66
Minerais, concentrés et déchets de cuivre	65
Total des 25 principaux produits	6 332
TOTAL DES IMPORTATIONS AMERICAINES	10 239

Source: B.S.Q., Commerce international du Québec, Québec, 1986.

2. Les obstacles actuels au commerce

1 - Les tarifs

Bien que les tarifs douaniers aient diminué du tiers en moyenne avec le Tokyo Round du GATT, ils demeurent à un niveau moyen de 11,2% sur les biens imposés à la frontière canadienne et de 6,5% aux États-Unis. Les tarifs sur certains biens sont toutefois beaucoup plus élevés que ces moyennes.

2 - Les barrières non tarifaires permanentes

Au cours des années, les barrières non tarifaires ont eu tendance à remplacer les tarifs douaniers. Les barrières non tarifaires permanentes comprennent les subventions aux entreprises ainsi que les "drawbacks" ou remises de tarifs aux importateurs qui réexportent des produits transformés. Il y a aussi des restrictions quantitatives qui affectent l'importation de quelques produits, notamment dans l'agriculture. Les marchés publics, c'est-à-dire les préférences d'achat local des gouvernements et des organismes publics, sont devenus des barrières non tarifaires importantes.

Dans le domaine important des services (finance, consultation, assurance, immeuble, transport, communications, commerce, etc.), les obstacles non-tarifaires prennent souvent la forme de réglementations discriminatoires contre les entreprises non-nationales, comme les restrictions aux investissements ou à la propriété des entreprises.

Un des obstacles les plus irritants au libre commerce des biens et des services se trouve dans les restrictions à l'entrée aux États-Unis que subissent ceux qui veulent aller y mener leurs affaires.

3 - Les mesures de protection spéciale

Les mesures de protection spéciale élèvent des barrières non-tarifaires temporaires. Il s'agit, d'une part, des droits antidumping et compensateurs, qui visent les cas de "concurrence déloyale"; et, d'autre part, des mesures de sauvegarde ou autres dispositions d'urgence qui s'appliquent dans les cas où il n'y a pas de concurrence déloyale.

4 - La montée du protectionnisme

La montée du protectionnisme aux États-Unis, symbolisée par le U.S. Trade Bill, rend le "statu quo ante" irréaliste. Seul un accord de libre-échange peut contrer cette menace grandissante.

3 - Les points saillants du traité de libre-échange

1 - Des objectifs clairs

Les objectifs du libre-échange sont clairs et bien formulés, notamment "éliminer les obstacles au commerce", "libéraliser de façon sensible les conditions d'investissement", et "jeter les bases d'une coopération bilatérale et multilatérale plus grande...".

2 - Elimination des barrières douanières

Les droits de douane sont éliminés selon un échéancier réaliste et flexible qui va de zéro à dix ans. De plus, toute nouvelle restriction quantitative des importations ou mesure de contrôle des exportations sera interdite.

3 - Libéralisation des services, y compris les services financiers

La grande originalité du traité canado-américain consiste à étendre le principe de la liberté des échanges dans le domaine des services, y compris, dans une large mesure, aux services financiers.

4 - Traitement national

Un des aspects notables du traité réside dans l'affirmation du principe du traitement national des entreprises. Bien que des exceptions soient prévues, une entreprise nord-américaine jouira désormais des mêmes droits partout sur le continent.

5 - Liberté de circulation pour affaires

Un des chapitres les plus utiles du traité de libre-échange est le chapitre 15, qui garantit la liberté d'entrée aux personnes ayant des affaires à traiter dans l'autre pays. Désormais, ceux qui ont à effectuer aux États-Unis des investissements, des opérations de vente ou de service après vente ou à offrir des services professionnels, pour-

ront y entrer librement aussi longtemps qu'ils ne désirent pas y établir leur résidence permanente. De même, un employé muté temporairement dans une filiale américaine de sa compagnie pourra aller vivre aux États-Unis sans autorisation préalable.

6 - Libéralisation de l'investissement

Le traité libéralisera la réglementation concernant l'acquisition d'entreprises existantes.

7 - Ouverture des marchés publics

Le seuil au-delà duquel les contrats des deux gouvernements et organismes fédéraux doivent être ouverts aux entreprises de l'autre pays est abaissé de 238 000 $ Can. à 33 000 $ Can.

8 - Libéralisation de l'énergie

Le traité abolit les droits à l'importation et les taxes à l'exportation. Il établit le principe du traitement national dans les échanges d'énergie.

9 - Normes techniques

Le traité vise à éviter une utilisation protectionniste des normes et réglementations diverses. En plus d'établir un contrôle de ces pratiques, il ouvre la voie à une harmonisation des normes en Amérique du Nord.

10 - Un mécanisme efficace de règlement des différends

Commission mixte du commerce canado-américain - Sauf en ce qui concerne les services financiers, certaines décisions d'Investissement Canada, ainsi que les droits antidumping et compensateurs, tous les différends peuvent être soumis à la Commission mixte du commerce canado-américain créée par le chapitre 18 du traité. Si celle-ci ne

résout pas le désaccord, il sera soumis soit à l'arbitrage obligatoire soit à un groupe spécial d'experts.

Droits antidumping et compensateurs - Pour régler les différends au sujet des droits antidumping et compensateurs, un mécanisme spécial est établi par le chapitre 19. Il est vrai que les lois nationales sont maintenues et que c'est en fonction d'elles que les groupes spéciaux devront rendre leurs jugements. Il reste que ces instances binationales seront impartiales et non politisées. De plus, si les lois nationales sont maintenues pour le moment, leur modification sera contrôlée: un amendement à la législation américaine actuelle ne pourrait s'appliquer aux exportateurs canadiens que si cela est "stipulé dans la loi modificatrice" et si l'amendement n'est "pas incompatible avec le but et l'objet" du traité.

De plus, le traité prévoit la formation d'un groupe de travail chargé d'élaborer, sur une période de cinq à sept ans, une nouvelle réglementation concernant les subventions et les prix des exportations.

ANNEXE: Données sur le commerce Canada/États-Unis

Les trois quarts du commerce international de biens et services du Canada se fait avec les États-Unis. Comme l'indique le compte de capital de la balance des paiements, les capitaux investis aux États-Unis en provenance du Canada sont maintenant plus élevés que les capitaux investis au Canada en provenance des États-Unis (ce qui produit, par convention, le signe négatif au solde du compte de capital).

TABLEAU A-1
BALANCE DES PAIEMENTS ENTRE LE CANADA ET LES ETATS-UNIS
(1986, millions de dollars canadiens)

COMPTE COURANT

	Exportations (1)	Importations (2)	Balance (1)-(2)
Marchandises	93.8	76.4	+17.4
Services	10.9	13.6	-2.7
Revenus de placements	3.0	13.6	-10.6
Transferts	2.2	0.6	+1.6
SOLDE	109.1	103.7	+5.8

COMPTE DE CAPITAL

Solde des mouvements de capitaux à long terme	-7.4
Solde des mouvements de capitaux à court terme	-1.9
SOLDE	-9.3

Note: Les signes négatifs indiquent des dépenses au compte courant et des sorties de capitaux au compte de capital.

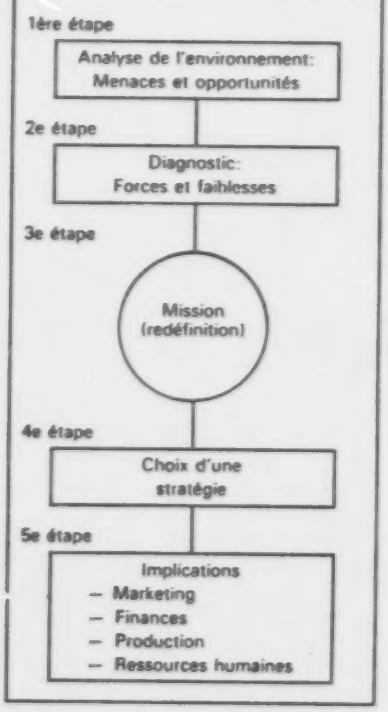
Source: Statistique Canada, Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux, 3e trimestre 1987, 67-001 au catalogue.

L'impact du libre-échange sur
les stratégies de développement de l'entreprise
par André Coupet et Réjean Dancause
Samson-Bélair

André Coupet, m.b.a., c.m.c., est directeur planification stratégique et marketing chez Samson Bélair/Montréal. Réjean Dancause, M.Sc.C., Adm. A., est directeur planification stratégique et marketing chez Samson Bélair/Québec et chargé de cours en marketing à l'Université Laval.

Le libre échange Canada/États-Unis, sans être une révolution, vient sérieusement amplifier la turbulence qui règne sur nos marchés; cette nouvelle donnée force les entreprises à refaire leur exercice de planification stratégique. Le choix du chef d'entreprise, s'il n'est guère plus facile que par le passé, est plus que jamais vital, urgent et surtout irréversible.

Tableau 1
LE PROCESSUS DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE



Une nouvelle patinoire

La suppression des barrières tarifaires amène les entreprises de façon quasi obligatoire sur la scène internationale. La patinoire vient de s'agrandir. Pour les entreprises américaines, celle-ci vient de s'agrandir de 10%. Pour les entreprises canadiennes, elle est dix fois plus grande! Le jeu va changer... surtout pour les entreprises canadiennes. "Aurons-nous plus de souffle que les nouveaux adversaires?" Voilà la question que les entreprises doivent obligatoirement se poser. La réponse est, forcément, au niveau corporatif, dans l'énoncé d'une stratégie, le terme retrouvant ici son sens premier issu du langage militaire.

L'accord de libre-échange aura un impact direct sur les deux premières étapes du processus de planification stratégique, soit sur l'environnement de l'entreprise et sur son diagnostic. La mission de l'organisation devra être reconsidérée, l'international devant être clairement intégré ou rejeté. Mais c'est au niveau de la stratégie corporative que se dessinera surtout le changement, aucune avenue ne pouvant à priori être rejetée puisqu'il s'agira "d'être ou ne pas être".

Impact du libre-échange sur l'environnement de l'entreprise

L'environnement technologique et l'environnement légal ne changeront pas radicalement suite à la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange Canada/États-Unis. Par contre, on peut prévoir un impact majeur sur l'environnement relié au consommateur, sur le contexte économique et sur la concurrence de l'entreprise.

Le marché des technologies est d'ores et déjà, et par définition, international. La course aux économies d'échelles, qu'entraînera le libre-échange, va simplement accélérer l'introduction de méthodes de production telles que la robotique.

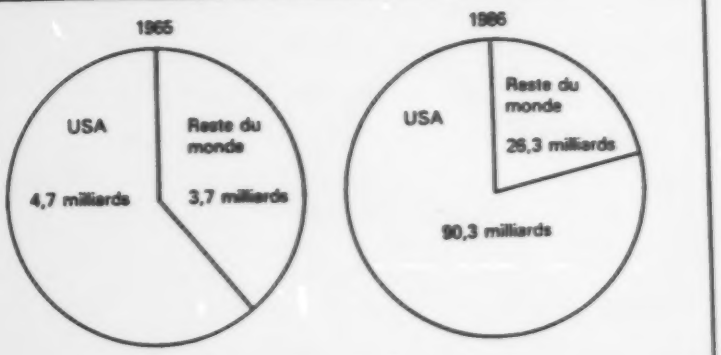
Le libre-échange ne change, ni les lois américaines, ni les lois canadiennes et il ne supprime pas la frontière avec son lot de tracasseries. L'entreprise intéressée à conquérir les marchés du Sud

devra, par contre, tenir compte, tant dans ses produits que dans sa mise en marché, des nombreuses lois locales et règlements spécifiques à chaque État.

Le consommateur est clairement le grand gagnant du libre-échange. Son pouvoir d'achat sera accru par la baisse des prix des produits importés et des produits locaux dont certaines composantes sont importées. Les nouveaux revenus ainsi dégagés, de type discrétionnaire, se dirigeront vers des biens et services non essentiels; en outre, le consommateur se verra offrir davantage de choix.

L'entreprise sera surtout face à un marché beaucoup plus divers qu'il ne l'est déjà au Canada. On commet trop souvent l'erreur de considérer les 250 millions de consommateurs américains comme un immense réservoir dans lequel il suffit de puiser 1% ou 2% pour doubler ou tripler son chiffre d'affaires. Il n'y a pas d'Américain moyen. Le mythe de l'"American way of life" où tout devait être standardisé s'est éteint depuis nombre d'années. En réalité, les États-Unis constituent une mosaïque où les différences culturelles s'affirment chaque jour davantage. Les entreprises canadiennes auront donc à concevoir des produits adaptés aux Portoricains, aux Mexicains, aux biens-nantis de Manhattan, etc.

Tableau 2
EXPORTATIONS DU CANADA



L'environnement économique sera modifié à plusieurs titres: tout d'abord, la demande finale sera stimulée par le jeu des prix, qui connaîtront une baisse relative, et par l'accroissement des échanges entre les deux pays qui se fera sentir comme cela s'est produit entre les pays de la CÉE après le traité de Rome.

L'économie canadienne sera, par contre, de plus en plus à la merci de la conjoncture américaine. Cette dépendance se traduit bien dans les chiffres de notre commerce extérieur qui se faisait à 57% avec les États-Unis en 1965 et à 77% en 1986; ce pourcentage dépassera 85% en 1995. Les soubresauts, pour ne pas dire les crises de notre économie, seront d'autant plus sensibles aux moindres ralentissements ou accélérations de l'économie américaine que le Canada n'a aucune stratégie industrielle pour affronter les États-Unis et que nous n'avons aucune stratégie de diversification de nos échanges avec les pays tiers, nos exportations vers l'Europe et l'Asie devenant, en valeur relative, de plus en plus faibles.

La valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain constitue un élément-clé de l'environnement économique de l'entreprise.

De fait, un dollar à 70 cents US pourrait aider les entreprises menacées par l'abaissement progressif des barrières tarifaires; un dollar à 80 cents pourrait par contre les éliminer du jeu. A ce sujet, nous pouvons anticiper une légère pression à la baisse sur le dollar canadien à cause de la différence des droits de douane dont la suppression favorisera davantage les exportations américaines à destination du Canada. L'accroissement des importations canadiennes (au niveau des produits manufacturés) entraînera une diminution du surplus "traditionnel" de la balance commerciale. On peut même envisager, à moyen terme, un déficit de cette balance, compte tenu du fait que nos exportations de matières premières ne connaissent pas de majorations de prix significatives (les cours sont plutôt à la baisse) et que les matières premières constituent une part relative de plus en plus faible à l'intérieur des produits manufacturés.

Cependant, cette pression à la baisse découlant d'une dégradation du commerce extérieur pourrait être compensée partiellement par une pression dans le sens contraire en provenance de la balance des capitaux. Le Canada devrait continuer à accueillir des capitaux étrangers (comme cela se passe actuellement en provenance du Japon et de Hong-Kong), et d'autant plus que l'accord de libre-échange devrait quasiment supprimer ce qui reste de l'Agence canadienne de tamisage des investissements étrangers (FIRA).

Enfin, l'impact du libre-échange sur la concurrence sera extrêmement important, puisque l'amplification de celle-ci se traduira de façon visible dans les magasins par l'arrivée supplémentaire de produits américains.

Tableau 3 IMPORTATIONS DES ÉTATS-UNIS EN 1986 en $ US	
Importations totales	380 milliards
Europe	25%
Japon	22%
Canada	18%
Asie	11%
OPEP	6%
Autres	18%

D'autre part, les concurrents des produits canadiens aux États-Unis ne seront pas forcément américains. Les produits italiens, taïwanais, etc. sont de plus en plus présents aux États-Unis, comme nous l'indique le déficit de plus en plus criant de la balance commerciale américaine.

Ici même au Canada, la concurrence entre entreprises canadiennes sera beaucoup plus intense. En effet, les Américains se dirigeront, en tout premier lieu et de façon bien naturelle, vers le marché ontarien, à Toronto pour être plus précis, où sont situés les plus grands bureaux d'achats. Que feront les manufacturiers ontariens battus par des Américains? Ils redoubleront d'agressivité au Québec... et ainsi de suite.

La concurrence sera donc plus intense, plus variée et de surcroît, plus volatile par le jeu des fusions et des acquisitions qui va s'accélérer.

Impact sur le diagnostic de l'entreprise

L'entreprise performante en contexte de libre-échange sera celle qui aura une structure de coût lui permettant d'affronter efficacement la concurrence et celle qui démontrera une grande flexibilité pour s'ajuster aux nouvelles exigences du marché.

Un nouveau diagnostic s'impose et celui-ci doit tenir compte de la situation qui prévaudra après l'entrée en vigueur du libre-échange. C'est ici qu'il faut se rappeler que la patinoire s'est considérablement agrandie et que l'évaluation des forces et des faiblesses ne se fait plus par rapport aux voisins immédiats, mais par rapport à une foule d'acteurs de tailles extrêmement diverses.

Dans son diagnostic de la fonction production, l'entreprise aura, entre autres, à se poser les questions suivantes:

- La capacité de production de l'entreprise est-elle suffisante pour faire face à une augmentation rapide de la demande?

- Les technologies utilisées pour la fabrication des produits sont-elles aussi efficaces que celles utilisées par les concurrents? Ces nouveaux concurrents étant américains ou encore situés hors des États-Unis, mais occupant déjà de bonnes parts de marchés.

- La localisation de l'usine, par rapport au marché visé, ajoute-t-elle des coûts de transport qui rendent l'entreprise non concurrentielle sur les nouveaux marchés? On pourra se référer ici à la traditionnelle règle qui préconise de ne pas être situé à plus d'une "nuit de camion".

Le diagnostic de la fonction marketing devra être précis en ce qui est de la connaissance qu'a l'entreprise de ses nouveaux marchés et des caractéristiques de ceux-ci en termes de types de clients potentiels, de différences culturelles, de pouvoir d'achat, etc.

Les entreprises n'offrant pas de produits spécifiques, différenciés et n'offrant, au contraire, que des produits de milieu de gamme sans

avantage particulier au niveau des prix devront trouver des correctifs ou faire preuve d'ingéniosité dans leur promotion.

Beaucoup d'entreprises auront aussi à se poser la question de savoir si elles sont prêtes pour la "guerre des linéaires"? Il faut présupposer que des grandes chaînes de magasins, telles que Sears, Canadian Tire, etc., seront sollicitées par de nouveaux fournisseurs, dont certains de grande taille, qui présenteront des produits à des prix moins élevés. Pour faire place à ces nouveaux produits, les grandes chaînes devront éliminer des marques existantes et par conséquent, des fournisseurs actuels. Ce phénomène, qui renforcera le pouvoir des acheteurs de grandes chaînes de magasins, risque bien sûr d'engendrer des guerres difficiles à supporter.

Cette bagarre sur le lieu de vente signifiera pour les manufacturiers canadiens la nécessité de se doter d'une approche "merchandising" beaucoup plus performante (emballage, étiquette, animation sur le lieu de vente...) plutôt que de ne jouer que sur les prix.

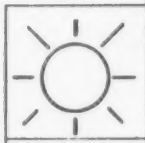
Par le biais du libre-échange, le diagnostic financier sera lui aussi beaucoup plus serré et axé sur les marges de manoeuvre. On sait, par exemple, que l'acquisition d'une part du marché par l'achat d'un concurrent est non seulement moins longue, moins risquée et moins coûteuse que par la pénétration progressive des réseaux de distribution, mais cette approche plus agressive exige une marge de manoeuvre financière beaucoup plus forte. Le rapporte "dette/avoir des actionnaires" et l'analyse de l'effet de levier potentiel seront donc des points-clés du diagnostic. Il conviendrait également de réévaluer la sensibilité du seuil de rentabilité de l'entreprise; la perte d'un client dont le volume pourrait représenter 10% ou 20% du chiffre d'affaires positionne-t-elle l'entreprise en-deçà de son point mort, à cause d'une proportion de coûts fixes beaucoup trop importante par rapport à celle des coûts variables?

Tableau 4
PRINCIPAUX INDICATEURS DE LA CAPACITÉ DE L'ENTREPRISE À FAIRE FACE AU LIBRE-ÉCHANGE

Feux rouges	Feux verts
Taille moyenne	Exportations >20% ventes
«Me too products»	Produits différenciés
Rech. et Dév. <1% ventes	Productivité élevée
Endettement élevé	Levier financier

Tableau 5
GRILLE D'ANALYSE STRATÉGIQUE FACE AU LIBRE-ÉCHANGE

Diagnostic de l'entreprise

		Prête	Pas Prête
Environnement favorable		A	C
Environnement défavorable		B	D

Source Samson Bélair

Le diagnostic devra enfin passer au peigne fin le budget consacré à la recherche et au développement. On sait que, dans ce domaine, les entreprises canadiennes investissent beaucoup moins que les entreprises américaines et qu'il s'agit là d'une des plus graves menaces de l'accord de libre-échange.

Les stratégies face au libre-échange

L'analyse de l'environnement et le diagnostic, revus et corrigés en tenant compte de l'agrandissement de la "patinoire", amènent l'entreprise à se situer automatiquement dans l'un des 4 cas illustrés au Tableau n° 5, à partir du moment où l'on considère que l'entreprise se

situe au sein d'un environnement qui lui est favorable ou défavorable et qu'elle se juge prête ou pas prête à affronter le défi du libre-échange.

Notons que le contexte créé par le libre-échange n'est pas le seul élément à considérer dans l'environnement de l'entreprise. Un taux de croissance très élevé du secteur peut parfois contrer les inconvénients de laccord de libre-échange et amener l'entreprise à conclure que, somme toute, elle se situe dans un environnement globalement favorable. C'est ainsi que l'industrie canadienne du meuble résidentiel se situe, dans son ensemble, au sein d'un environnement défavorable à cause, d'une part, de l'accord de libre-échange qui supprimera en 5 ans les droits de doaune de 15 à 16% qui protègent cette industrie, et à cause, d'autre part, de la croissance quasi nulle que connaîtra ce marché au cours des vingt prochaines années. Par contre, une entreprise fabriquant des meubles de haut de gamme peut se considérer dans un environnement favorable, étant donné que ce segment de marché connaît une croissance spectaculaire et qu'il est moins sensible aux variations de prix qu'entraînera la suppression des barrières douanières.

Il convient également de noter que, sous l'angle du diagnostic, certaines entreprises dotées de plusieurs divisions ou impliquées dans des domaines différents pourraient avoir avantage à scinder leur analyse, certaines divisions ou activités pouvant être prêtes pour affronter le libre-échange, et d'autres pas.

Les stratégies de la case "A": environnement favorable/diagnostic d'entreprise favorable

Toutes les entreprises dans cette situation ont intérêt à jouer des stratégies de spécialisation et axées sur l'offensive, puisqu'elles sont situées dans un domaine porteur et qu'elles disposent des ressources requises pour bénéficier de la croissance. Trois grandes options se présentent:

- Stratégie de pénétration par l'extension des réseaux de mise en marché

Il s'agit d'un maintien de l'approche actuelle dans de nouveaux territoires. On pénètre le marché par de nouveaux distributeurs, de nouvelles succursales, de nouveaux entrepôts, etc. Cette approche, qui est celle des manufacturiers québécois de portes et fenêtres dans le Nord-Est américain, offre à l'entreprise l'avantage d'une progression continue, le financement de la croissance pouvant se faire par réinvestissement des bénéfices. Par contre, cette stratégie pourrait ne pas être assez rapide par rapport à un concurrent plus dynamique.

Tableau 6
LES STRATÉGIES CORPORATIVES FACE AU LIBRE-ÉCHANGE

	Prête	Pas Prête
	Oui ____ Expérience «export»	____ Non
	Oui ____ Produit différencié	____ Non
	Oui ____ Productivité forte	____ Non
	Oui ____ Levier financier	____ Non
Environnement favorable – Croissance – Libre-échange favorable	**Spécialisation** —A— 1 Pénétration/Réseau 2 Pénétration/Acquisition 3 Écrémage	—C— 1 Partenariat/Fusion 2 Retrait 3 Virage interne (Ressources Humaines)
Environnement défavorable – Maturité ou déclin – Importations outre-mer – Libre-échange défavorable	—B— 1 Redéploiement géographique (É.U.) 2 Intégration verticale 3 Diversification/Domaine 4 Retrait	—D— 1 Retrait 2 Sous-traitance spécialisée 3 Protection par le service

Source: Samson Bélair

. **Stratégie de pénétration par acquisition**

Il s'agit d'acquérir des concurrents, de préférence aux États-Unis, pour accélérer la croissance. Bien qu'elle exige les capitaux en conséquence, cette seconde stratégie est d'autant plus rapide par rapport à la première qu'elle donne immédiatement à l'acquéreur le management requis, la connaissance des marchés, des lois locales, etc. Cette stratégie a été appliquée récemment avec succès par MEMOTEC DATA qui a acheté la firme américaine INFINET INC. et par BOMBARDIER qui s'est donné un accès aux marchés publics américains en

acquérant LTV, dont la technologie s'avère, de surcroît, complémentaire à celle de l'entreprise québécoise.

. Stratégie d'écrémage

Il s'agit de choisir un créneau très pointu, c'est-à-dire un segment de marché constitué de clients bien définis auxquels l'entreprise propose un produit ou une solution très adaptés à leurs besoins. Les biens ou services industriels, ainsi que les produits de consommation haut de gamme, se prêtent bien à cette stratégie, comme l'a éloquemment prouvé la compagnie de meubles ROUGIER INTERNATIONAL. Cette stratégie, risquée sur un marché aussi étroit que celui du Québec ou du Canada, trouve, avec le marché américain, la voie de la rentabilité.

Les stratégies de la case "B": environnement défavorable/diagnostic d'entreprise favorable

Quatre grandes stratégies s'inscrivent dans cette situation où la contre-offensive s'impose.

. Redéploiement géographique (aux États-Unis)

Cette stratégie offensive admet que les territoires actuels de l'entreprise sont menacés et propose de contre-attaquer sur le territoire adverse en acquérant des concurrents situés à proximité des marchés à desservir. Cette stratégie pourrait impliquer que l'entreprise se départisse de divisions traditionnelles situées au Canada, divisions devenant relativement moins intéressantes.

Il s'agit ici de la stratégie la plus "percutante" que nous pourrons observer au cours des prochaines années de la part des nouveaux leaders que sont les CANAM-MANAC, CASCADES, SHERMAG... lesquels effectueront vraisemblablement ces redéploiements en continuant d'utiliser la source de financement du R.É.A. qui les a rendus populaires.

C'est dans cette ligne que la compagnie MOLSON, malgré ses succès à l'exportation, mais craignant l'entrée des bières américaines au

CANADA, a évoqué la possibilité d'acquérir des brasseries aux États-Unis.

. Intégration verticale

Cette stratégie défensive vise à réduire les coûts dans le but d'être plus compétitifs au niveau des prix. L'acquisition de fournisseurs, notamment, pourra exiger des capitaux plus ou moins importants.

. Diversification de domaines

L'entreprise cherche des domaines dont l'environnement est beaucoup plus favorable que celui dans lequel elle se situe; il s'agira d'activités situées dans la case "A". La voie la plus efficace est l'acquisition. Citons l'exemple de LABATT qui vient d'acquérir une entreprise aux États-Unis, dans le secteur de l'agro-alimentaire certes, mais totalement différent de celui de la bière.

. Retrait

Les actionnaires considèrent que l'environnement de l'entreprise est beaucoup trop menaçant et qu'il vaut mieux profiter de son bon état de santé (diagnostic positif) pour la vendre de façon avantageuse.

Cette stratégie peut aussi s'appliquer après avoir achevé une diversification de domaines; il s'agira alors de liquider une division qui, à l'origine, était le coeur même de l'entreprise.

Les stratégies de la case "C": environnement favorable/diagnostic négatif

. Partenariat/Fusion

Pour profiter de l'environnement favorable, l'entreprise doit d'abord corriger ses faiblesses en s'associant avec un partenaire financier ou avec une entreprise de plus petite taille, mais dotée de produits très spécifiques, d'un bon service de recherche et développe-

ment, etc. Après ce renforcement, l'entreprise pourra appliquer les stratégies de la case A.

C'est ce que vient de faire TOURBIERE PREMIER en se donnant comme partenaire le Fonds de Solidarité des Travailleurs, pourvoyeur de capital de risque.

. Retrait

Si la stratégie du partenariat s'avère impossible à court terme, les propriétaires ont intérêt à se retirer au profit d'une entreprise qui cherche à accroître sa capacité de production, ou bien au profit d'une entreprise de la case B qui cherche à changer de domaine.

. Virage interne

Cette stratégie de redressement consiste à tenter de corriger les lacunes de l'entreprise dont les moyens sont faibles, par l'amélioration de la qualité des ressources humaines: il s'agira de recruter des personnes compétentes ou de les former (au niveau du marketing, de la recherche et du développement, etc.). Cette stratégie a des effets lents et exige une redoublement d'énergie de la part de tous les membres de l,entreprise.

Les stratégies de la case "D": environnement défavorable/diagnostic négatif

. Retrait

Etant donné qu'à moyen terme des aspects défavorables de l'environnement risquent fortement d'accentuer le bilan négatif de l'entreprise, la vente de l'entreprise constitue une option pour minimiser les pertes, si elle est appliquée à court terme.

. Sous-traitance spécialisée

L'entreprise, disposant de peu d'atouts, concentre sa fabrication sur une gamme restreinte de produits pour le compte d'un autre manufacturier dont l'envergure et les moyens sont beaucoup plus grands.

L'approche du "just-in-time" pourrait constituer un élément assurant une fidélité du donneur d'ordres, celui-ci pouvant, en principe, s'approvisionner ailleurs auprès d'autres fournisseurs... y compris ceux d'Extrême-Orient.

. Protection par le service

L'entreprise dont le diagnostic est négatif, et qui ne peut ou ne veut pas appliquer les deux stratégies précédentes, devra se protéger sur son marché, dans la mesure où celui-ci est bien défini, en fournissant un service hors pair et personnalisé. Cette approche est faisable étant donné qu'elle est peu intensive en capital.

Cette stratégie pourrait être appliquée par des entreprises au diagnostic négatif et situées en région éloignée; elles éviteront ainsi de voir leur marché envahi par des "étrangers" en jouant sur la relation personnelle avec les clients et en jouant le service avant et après la vente...

Les entreprises face au libre-échange: profiter des opportunités et éviter les menaces

Sur la nouvelle "patinoire" créée par le libre-échange, le chef d'entreprise optera pour l'offensive ou bien pour la défensive et peut-être bien, à la manière de l'entraîneur aguerri d'une équipe professionnelle, il saura tantôt user de la première approche, tantôt de la deuxième ou plus subtilement encore, des deux à la fois.

Dans le cas de l'offensive, il aura intérêt à considérer le marché nord-américain dans son ensemble et à oublier la frontière entre les deux pays. Si le découpage géographique s'impose pour des raisons d'analyse ou de ciblage, il conviendrait de le faire en fonction des bassins de population et en tenant compte des barrières naturelles. De même, la structure organisationnelle de l'entreprise devra refléter cette intégration: il faudra se donner une seule direction marketing, la division "export" ne devant être conservée que pour l'outre-mer. Tout ceci parce que c'est le consommateur qu'il convient de considérer en

priorité: il faut prendre connaissance des différents segments de marché et cibler; ce n'est que lorsque ce choix sera fait qu'il sera utile de sélectionner un distributeur ou un agent manufacturier.

Dans le cas de la défensive, par rapport aux nouveaux concurrents, l'entreprise devra se renforcer et, en tout premier lieu, elle devra accentuer son avantage différentiel, la spécificité étant au coeur de la relation client-entreprise.

Les coupures dans les coûts et l'amélioration du service à la clientèle constituent deux autres moyens judicieux pour affronter la concurrence américaine. La consolidation du réseau de distribution, par la création d'une bannière de distributeurs notamment, constitue également une mesure de protection tout à fait adéquate. Et bien sûr le renforcement de la relation avec le consommateur, par la publicité ou le merchandising, constitue aussi une façon de se défendre tout à fait pertinente.

Parmi tous ces éléments, certains stratégiques, d'autres tactiques, il est important de choisir les plus adéquats de façon cohérente, l'entreprise ne pouvant jouer sur tous les tableaux.

Le choc du libre-échange

L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entraîne une remise en question fondamentale des analyses et des stratégies en vigueur. L'exercice de planification stratégique au complet doit être refait à l'intérieur de l'entreprise. De fait, la réponse aux questions soulevées par cette entente ne se situe malheureusement pas dans les analyses politiques ou macro-économiques trop globalisantes, mais dans l'analyse de l'environnement et dans le diagnostic propres à chaque entreprise.

Cet exercice se situe dans un contexte événementiel, somme toute, intéressant puisque l'Accord s'appliquera en vertu d'un calendrier prédéterminé et de façon progressive. Cela donne à la direction des entreprises l'occasion de repenser complètement leur plan d'action.

Le choc du libre-échange, par son aspect programmé, est donc beaucoup moins dramatique que ne le fut le choc pétrolier de 1973 auquel il a fallu s'adapter après coup.

Le libre-échange n'est, en fin de compte, nullement révolutionnaire sur le plan économique, puisque, malgré les menaces certaines qu'il entraîne sur nombre d'entreprises, voire de secteurs industriels, il ne constitue que l'affirmation d'un courant de libéralisation des échanges qui s'exprime à travers les accords successifs du GATT depuis 40 ans.

Pour ou contre les modalités de l'accord de libre-échange, entre le Canada et les États-Unis, les entreprises n'ont de toute façon plus d'autre choix que de penser mondial.

Références

COUPET, André G., "La disparition du consommateur moyen fait éclater les gammes de produits", Les Affaires (11 octobre 1986).

DAVIDOW, William H., "Marketing High Technology", Tre Free Press.

PETTIGREW, Pierre S., "Les exportations québécoises", Les Affaires, (30 mai 1987).

PETTIGREW, Pierre S., "Le nouveau round du GATT", Le Devoir (6, 8 et 9 septembre 1986).

PORTER, Michael E., "Competitive Strategy", The Free Press.

PORTER, Michael E., "Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance", The Free Press.

RAO, S., US-Canada Productivity Gap, Scales Economies and the Gains from Free Trade: A Review Article, C.E.C.

SAMSON BÉLAIR, Impact du libre-échange Canada - États-Unis sur l'industrie du meuble québécois - janvier 1988.

CONFÉRENCE DE MONSIEUR PIERRE FORTIN

Professeur au Département d'économique à l'Université Laval

C'est assez intimidant de se retrouver devant une aussi grande salle mais je pense que c'est un témoignage de l'efficacité des organisateurs de cette journée sur le libre-échange. Je voudrais, pendant qu'ils président cette réunion, leur transmettre mes remerciements et ceux des autres conférenciers, ainsi qu'à Charles Carrier et Réjean Dancause qui sont les principaux organisateurs de la rencontre d'aujourd'hui.

Effectivement, Charles a mentionné que j'aurais participé, il y a quelques années, à convaincre Monsieur René Lévesque d'appuyer le projet de libre-échange. Je ne crois pas, cependant, que ce type de projet puisse être l'oeuvre d'une seule personne. Il faut souligner qu'au Québec, l'importance et la désirabilité d'un traité de libre-échange ne font pas l'unanimité. Mais il y a quasi unanimité dans les milieux d'affaires et, de façon générale, la population est plutôt favorable à cette idée. Il est assez intéressant de voir que le projet rallie à la fois les partisans de Lévesque, qui représentait peut-être l'enthousiasme exubérant du Québécois, et ceux de Bourassa qui, d'autre part incarne l'élément de perspicacité tranquille enfouie chez ce Québécois. Cette unanimité ne doit pas nous empêcher de considérer tout de même l'Accord avec un certain esprit critique.

Non pas pour s'amuser à trouver des failles où il n'y en a pas mais pour tenter plutôt de mesurer son impact sur le développement futur de notre économie.

Comme je me retrouve à parler entre deux conférenciers captivants, je me limiterai à soulever quelques points me paraissant particulièrement importants. J'essaierai d'une part de donner un aperçu général de l'importance et de la portée de cet accord, et d'expliquer pourquoi l'on sous-estime, selon moi, l'impact positif qu'il aura sur le développement de l'économie québécoise et canadienne.

D'autre part, je voudrais traiter de deux questions qui hantent fréquemment l'esprit des gens qui se demandent si le traité de libre-échange ne nous forcera pas à rajuster notre tir en matière de politiques sociales. En termes d'évaluation générale de l'Accord, je ne

reprendrai donc pas les propos d'Yves Rabeau. Il faut, cependant, être conscient des répercussions de l'Accord que je tâcherai de présenter rapidement.

Tout d'abord, l'Accord prévoit l'abolition des tarifs douaniers durant une période de dix ans, sauf peut-être dans le secteur des fruits et légumes où la période de transition durera un peu plus lontemps. Mais de façon générale, l'Accord implique une abolition des tarifs douaniers entre les deux pays. Pour mesurer l'impact de ceci, rappelons que le tarif sur les biens qui entrent au Canada était en moyenne de 10% au début des années 1960 et qu'il est passé à 3 1/2% avec le "Kennedy round" et le "Tokyo round". En somme, nous avons connu de très substantielles réductions tarifaires depuis 25 ans. Il ne faut jamais oublier de comparer les nouvelles mesures à ce qui existait précédemment. Ainsi, nous avons enregistré, au Canada, une baisse annuelle moyenne des tarifs de 3/10 de 1% depuis 25 ans.

Et que nous propose le traité de libre-échange? De faire baisser le tarif d'une autre unité de pour cent au cours d'une période de 10 ans. Le tarif passera alors de 3 1/2% à 2 1/2%, diminuant à peu près de 1/10 de 1% par année. Ce sont là évidemment des moyennes et s'il est bien évident que certaines entreprises ou secteurs qui verront le tarif protectionniste passer de 20 à 0. Pour eux, la pillule est beaucoup plus dure à avaler. Par contre, il est important de constater qu'en moyenne, la réduction du mur tarifaire d'ici dix ans est beaucoup plus faible annuellement que celle que nous avons connue au cours des vingt-cinq dernières années. C'est pour cette raison que lorsqu'on essaie de mesurer les effets économiques globaux de l'Accord en recourant à des méthodes de calcul traditionnelles, nous obtenons des chiffres relativement modestes. Lorsque le gouvernement fédéral arrive et nous dit, lui qui a pourtant avantage à maximiser la création d'emplois, que cent vingt mille nouveaux emplois seront créés par l'Accord d'ici 1995, et ce chiffre a sans doute été gonflé le plus possible pour bien vendre le traité de libre-échange, il faut se rendre compte que 120,000 emplois, c'est à peu près six mois de création d'emplois au Canada. Je ne nie pas que chaque emploi soit important, mais "ce n'est tout de même pas demain la veille", du point de vue tarifaire!...

Deuxièmement, nous avons fait un certain nombre de progrès au chapitre des barrières non tarifaires,et quant à moi, c'est sur ce point que l'on est le plus en droit d'être déçus de ce qui ressort de l'accord de libre-échange. J'aurais voulu en effet que l'on gagne beaucoup plus sur le plan des barrières non tarifaires. Par barrières non tarifaires, je me réfère aux normes. Si vous voulez pénétrer le marché américain et qu'il existe un certain nombre de normes nationales, fédérales ou des États, il est quand même assez important d'être capable de déterminer en fonction de quel marché vous axez votre production. Tant que les Américains continueront de pouvoir imposer des normes particulières, afin de chercher dans le fond à se protéger des investisseurs étrangers ou des exportateurs canadiens, la porte restera ouverte à une poursuite de ce type de barrières non tarifaires, qui dans plusieurs cas peuvent être importantes.

Je regrette également que l'on ne soit pas allé plus loin pour écraser le "Buy American Act" lequel force, par exemple, les entreprises comme Bombardier qui voudrait vendre des métros à New-York, d'avoir une entreprise aux Etats-Unis ou encore dans les États de New York ou du Vermont. Il y aura encore des entreprises canadiennes qui parce que le "Buy American Act" n'a pas été suffisamment restreint, devront être obligées, pour pénétrer le marché américain, de s'implanter aux États-Unis.

Il est certain qu'un traité de libre-échange résulte de forces politiques et l'on peut dire que le verre est à moitié plein ou à moitié vide selon la perspective adoptée. Je viens tout juste de dire qu'il était à moitié vide et je le regrette. Mais ce qui a été fait est fait et il faut évidemment s'en réjouir.

En ce qui concerne le troisième aspect des barrières non tarifaires, les droits compensateurs, ils demeureront. En somme, si on nous a imposé un nouveau régime d'exportation du bois dans la récente entente canado-américaine, cette entente persistera. Il n'y a absolument rien dans l'Accord de libre-échange qui nous dise que nos exportateurs pourront recommencer à exporter aux États-Unis après l'abolition de l'entente.

Sur le plan des barrières non tarifaires, les progrès sont à mon sens bienvenus. Mais ils sont minimes et cela aura certainement un effet très inhibant. Les entreprises du marché américain ne pouvant plus se protéger par des tarifs, il est certain que les barrières non tarifaires deviendront pour elles, le moyen par excellence de se protéger des entreprises canadiennes. Mais, au-delà de ces deux aspects, je pense que la chose la plus positive et celle dont il faille surtout se réjouir, c'est qu' il n'y aura pas d'expansion fulgurante de l'économie canadienne suite à cet accord. Je crois aussi surtout que l'accord de libre-échange nous protégera de part et d'autre du protectionnisme, en ce sens qu'il nous protègera du protectionnisme américain tout en protégeant les Américains du protectionnisme canadien.

Comme vous le savez, depuis 3 ou 4 ans, avec les problèmes de balance de paiement qu'on connus les Américains, la vague protectionniste a été très violente et n'a jamais atteint le Canada avec autant de virulence que dernièrement. C'est d'ailleurs une des grandes motivations des Canadiens à conclure un accord avec les États-Unis. Je pense également que d'avoir réussi à arracher ce qu'on a arraché aux Américains à l'époque où la vague de protectionnisme atteignait son paroxysme, c'est véritablement un tour de force. Les négociateurs canadiens doivent être franchement félicités et remerciés pour ce qu'ils ont accompli dans un laps de temps si restreint et dans un contexte économique et politique si défavorable à la signature d'un traité de libre-échange. Malgré que l'Administration, elle, était beaucoup moins protectionniste, du moins en principe, que le Congrès.

Le quatrième aspect important à signaler est que cet Accord crée au Canada et en particulier au Québec, une sorte de grand "happening" sur le plan du commerce international. Nous avons un "happening" aujourd'hui, avec cette journée sur le libre-échange. S'il n'y avait pas eu ce traité, nous ne nous serions jamais rencontrés, ni n'aurions jamais diffusé d'idées de façon aussi généralisée sur le commerce international et sur l'importance de maintenir la compétitivité des entreprises canadiennes. Je pense que tout cela va se développer au Québec, notamment parmi les jeunes entrepreneurs. Ils sont

extrêmement nombreux à se lancer en affaires et cet Accord agira à la manière d'un catalyseur de prise de conscience de l'existence de marchés internationaux. Cette évolution, ce changement de mentalité qu'auront provoqué toutes les discussions et le "happening" qui entourent la signature du traité de libre-échange, seront de toute évidence extrêmement favorables. Bien sûr, les modèles macro-économiques dont Yves Rabeau a parlé ne peuvent pas tenir compte de cela. J'estime toutefois qu'un des effets les plus importants de l'Accord est la prise de conscience collective de la concurrence internationale et de l'importance qu'il y a, à se doter, comme entreprise et comme nation, des outils nécessaires pour devenir concurrentiels.

L'Accord de libre-échange jouera donc un rôle éducatif majeur et nous donne une garantie contre le protectionnisme américain qui, loin d'être total, marque tout de même un certain progrès et réduit le risque d'investir aux États-Unis, d'exporter aux États-Unis ou de développer son entreprise par le biais des exportations. Ces éléments ne sont pas considérés dans les calculs économiques. J'aurais beaucoup aimé que l'on aille plus loin en matière de barrières non tarifaires mais peut-être que dans le contexte politique actuel, c'est tout ce que l'on pouvait faire. Il s'agit simplement d'espérer que l'avenir nous permette de pousser plus loin la question des barrières non tarifaires.

Je vais maintenant aborder la question des politiques sociales canadiennes et tâcher de montrer comment elles devront s'adapter à l'accord de libre-échange. Ensuite j'aborderai la question du taux de change.

Les politiques sociales canadiennes diffèrent des politiques sociales américaines. Nous avons en effet une assurance-chômage beaucoup plus accessible et généreuse, des régimes d'assistance publique également plus généreux, des régimes de soins de santé et nous avons une bonne partie de notre système d'éducation qui coûtent nettement moins cher qu'aux États-Unis, etc. Ceci implique des impôts plus élevés et des charges sociales pour les contribuables et les entreprises considérablement plus élevées au Canada qu'aux États-Unis. Dans la mesure où elles sont réparties à travers le Canada, c'est-à-dire dans

toutes les provinces, on n'a pas à craindre que cela détériore la position concurrentielle du Canada face aux États-Unis. Les exportateurs canadiens pourront continuer d'exporter aux États-Unis avec la même compétitivité que si les politiques sociales étaient moins avancées au Canada.

Pourquoi je dis cela? Simplement parce qu'au cours d'une assez longue période (15-20 ans), lorsqu'un pays a une politique sociale plus avancée qu'un autre et qu'on introduit des politiques similaires dans ce dernier pays, cela réduit sa capacité concurrentielle. Les taxes augmentant, les entreprises sont obligées d'augmenter leurs prix ce qui les rend moins concurrehtielles. Mais si la situation s'étend à travers le pays, tôt ou tard la conséquence la plus évidente est un déséquilibre commercial éventuellement corrigé par un ajustement du taux de change. A cause des ajustements possibles du taux de change, par exemple dans ce cas-ci, le dollar canadien baisse à la suite de l'introduction de politiques sociales d'un océan à l'autre. L'ajustement du taux de change rétablira au bout d'un certain temps la compétitivité des entreprises canadiennes. Les gens ont peut-être envie de crier parce qu'ils trouvent les politiques sociales canadiennes trop avancées mais ils ne connaissent pas la Suède! Les politiques sociales suédoises sont jusqu'à trois fois plus avancées qu'ici. Or, les Suédois sont parmi les plus concurrentiels de tous les exportateurs sur le plan international. Cela reflète qu'ils ont choisi librement de laisser la compétitivité de leurs entreprises s'ajuster à la situation.

Il faudra bien sûr être plus prudent ici lorsque la deuxième hypothèse ne sera pas satisfaite. Particulièrement, en matière de politiques sociales qui seraient adoptées uniquement par certaines provinces.

En somme, ce qui pourrait "déconcurrencer" l'entreprise québécoise c'est que les politiques sociales québécoises y soient beaucoup plus avancées qu'ailleurs au Canada. Bien sûr, il pourrait y avoir des ajustements si les salariés québécois acceptaient par exemple des salaires plus bas en vertu des programmes sociaux qui sont, ici, plus importants. Il n'y aurait pas de perte de position concurrentielle des

entreprises québécoises, mais je ne suis pas sûr que l'on puisse croire à ce scénario. Il faudra donc continuer d'être prudent en matière de politiques sociales que l'on voudrait avancer au Québec et qui nous mèneraient beaucoup plus loin que les autres provinces canadiennes.

En ce qui concerne le taux de change, je pense qu'il s'agit d'abord d'une question de conjoncture économique. Ce qui se passe à l'heure actuelle «il ne faut pas adopter une approche trop conjoncturelle» est que depuis octobre dernier la valeur du dollar canadien est passée de 75 cents à 80 cents. Ceci est très mauvais pour les exportations canadiennes. En fait, depuis 15 mois le dollar canadien s'est apprécié de 72 à 80 cents, c'est-à-dire de plus de 10%. Or, 10% d'appréciation du dollar canadien détruit, vous en êtes conscients, en l'espace de 3 ans environ 250,000 emplois. Ou s'il ne les détruit pas totalement, il constitue une sorte d'emplois qui autrement auraient vu le jour. Le gouvernement fédéral nous dit que l'accord de libre-échange créera en 6 ans environ 120,000 emplois et soudainement laisse apprécier le dollar canadien de 10% en permettant la destruction de 250,000 emplois. En ayant laissé monter la valeur du dollar canadien pour plaire aux Américains, pour leur faciliter la vente sur le marché canadien, le gouvernement a payé un peu cher la signature. La hausse récente du dollar canadien est un phénomène qui peut s'expliquer par un certain nombre de facteurs, tels le raffermissement des prix des matières premières sur les marchés internationaux conjugué à notre situation d'exportateurs de ces matières premières.

Mais l'appréciation de la valeur de notre dollar est aussi probablement due en partie à l'enthousiasme créé par l'accord de libre-échange canado-américain. Comme nos taux d'intérêt sont encore de 1% à 2% plus élevés que les taux américains, si j'avais été le gouverneur de la banque centrale, plutôt que de laisser monter le dollar canadien de 10% et rendre folle Guylaine Saucier, j'aurais cherché à le fixer à 75 cents pour profiter de l'attrait du dollar canadien et ainsi faire baisser les taux d'intérêt au Canada ce qui aurait permis à l'expansion actuelle de se poursuivre alors que l'on a encore au Canada un taux de chômage de 2 1/2 points % supérieur à celui qui prévaut aux États-Unis.

Mais, c'est là une question d'appréciation personnelle. En longue période, comme le dit Yves Rabeau, toutes ces choses finissent par s'ajuster et il n'y a pas de danger. Mais c'est la critique que je formulerais à l'heure actuelle; dans un contexte de signature d'un accord de libre-échange, je crois que laisser s'apprécier le dollar canadien de 10% pendant cette période équivaut, sur le plan conjoncturel, à perdre deux fois plus en appréciation du dollar canadien que ce que l'on gagnera en création d'emplois d'ici trois ans. Ce n'est pas le chemin que j'aurais favorisé.

En tout cas, le jour où je serai gouverneur de la Banque du Canada, ça ne se produira pas!...

"EFFET MACROECONOMIQUE ET SECTORIEL DU LIBRE-ECHANGE ET STRATEGIES POUR LE CANADA"

par
Yves Rabeau
Professeur titulaire
Département des sciences économiques
Université de Montréal

1. Impact macro-économique

L'impact macro-économique du libre-échange calculé dans diverses études est en général modéré. Ainsi, à titre d'exemple, l'étude du Conseil économique prévoit des gains de production qui pourraient atteindre 3,3% sur sept ans et des gains d'emploi de 2,6%. De plus, le traitement accordé aux économies d'échelle dans ces modèles tend généralement à surestimer quelque peu les résultats. La production assistée par ordinateur a eu tendance à réduire au cours des dernières années les accroissements de productivité associés à la production de masse de sorte que les gains de production à ce titre pourraient être surestimés.

En revanche, les calculs ne tiennent pas compte de l'aspect le plus novateur du traité que constitue la libéralisation du commerce des services. Comme des ententes restent à venir dans ce domaine et que l'on ne dispose pas sur cette question d'expérience passée, il serait difficile et très hypothétique de calculer l'impact de la libéralisation des services. Bien que l'effet économique de ce chapitre de l'accord se fera sentir surtout à long terme, le fait de ne pas en tenir compte tend néanmoins à sous-estimer les résultats. Au total, une croissance nette de la production de 2,5% à 3,5% pour la période allant de 1989 à 1995 nous apparaît un résultat tout à fait raisonnable au plan macro-économique.

En d'autres termes, le libre-échange pourrait accroître le taux de croissance annuelle de la production au Canada de 0,5% en moyenne au cours des prochaines années. Cet effet modéré en apparence ne doit pas nous surprendre outre-mesure puisque environ 70% des échanges commerciaux avec les États-Unis se font actuellement en franchise; le commerce de l'automobile qui se fait sous le parapluie de l'accord automobile compte notamment pour 25% des transactions commerciales entre les deux pays.

D'ailleurs, comme nous allons le voir plus en détail, il faut souligner que l'impact du libre-échange sur la production et l'emploi provient en bonne partie d'effets dits indirects. Ces effets s'expliquent

par le fait que les gains de revenus et les ajustements que les entreprises devront faire, face à une concurrence accrue, vont accroître la demande intérieure de biens et surtout de services.

Les résultats macro-économiques, à cause de l'effet d'agrégation des résultats sectoriels, donnent toutefois une image déformée de la réalité. En fait, les données macro-économiques cachent des effets inégaux au niveau sectoriel et encore davantage au niveau d'industries spécifiques. Aussi, pour compléter l'exposé de mes collègues, il m'apparaît essentiel de décortiquer les résultats d'ensemble afin d'avoir des indications sur l'impact sectoriel du libre-échange. Nous procéderons de façon progressive en examinant d'abord les grands secteurs d'activité; puis, nous regarderons une liste plus détaillée des secteurs gagnants et perdants dans le processus de libéralisation des échanges. Enfin, pour comprendre l'effet de restructuration des échanges commerciaux et de l'économie canadienne qui accompagnera le libre-échange, nous examinerons brièvement comment le traité affecte les grandes variables de planification stratégique des grandes entreprises multinationales, aussi bien américaines que canadiennes.

2. Vue d'ensemble sectorielle

2.A Effets du libre-échange sur les principales variables économiques

Pour apprécier l'effet de la libéralisation des échanges sur les divers secteurs de l'économie, nous allons rappeler brièvement les principaux canaux par lesquels le libre-échange va affecter l'économie. D'abord, le prix des exportations canadiennes aux États-Unis va fléchir quelque peu en raison de l'élimination des tarifs douaniers. Ceci devrait donner un certain avantage compétitif aux entreprises canadiennes par rapport aux exportateurs des autres pays qui seront encore assujettis à la tarification américaine. Toutefois, comme le tarif moyen sur les importations des États-Unis est faible (de l'ordre de 6% environ), cet effet ne sera pas très important. De plus, les fluctuations des monnaies des autres pays exportateurs pourraient en partie annuler cet avantage.

D'autre part, le prix des importations canadiennes en provenance des États-Unis va fléchir. Cette baisse sera plus importante que celle du prix de nos exportations puisque le tarif moyen sur les importations canadiennes est de l'ordre de 11,5%. La baisse du prix des importations va accroître la concurrence sur le marché canadien et devrait amener une hausse de la demande de produits américains à deux niveaux:

- Les fabricants canadiens utiliseront davantage d'intrants américains (matériaux, pièces, machineries) et pourront substituer des fournisseurs canadiens d'intrants par des fournisseurs américains dans le cas de biens qui font l'objet de tarifs élevés. Ceci implique une perte possible de marché pour certains fabricants canadiens. En revanche, les entreprises canadiennes qui utiliseront des intrants américains à meilleur marché seront plus compétitives et pourront vendre davantage sur le marché canadien ou international.

- Les consommateurs canadiens achèteront également davantage de produits américains, ce qui amènera des pertes de marché pour les fabricants canadiens oeuvrant dans des secteurs déjà protégés.

D'autre part la baisse des prix résultant de la disparition des tarifs et les gains de productivité des entreprises canadiennes face à une concurrence accrue hausseront le revenu réel des consommateurs et ainsi la demande nationale de biens et services. Diverses entreprises canadiennes bénéficieront de cette demande accrue.

Par ailleurs, la disparition de la protection tarifaire obligera les entreprises canadiennes à accroître leur efficacité pour affronter la concurrence américaine et les incitera également à augmenter leur capacité de production pour desservir un marché plus vaste. A cet égard, on estime qu'un peu plus des deux tiers des fabricants canadiens dans le secteur manufacturier n'ont pas la taille nécessaire pour être en mesure d'être compétitifs sur le marché américain et international. Aussi, les entreprises canadiennes devront rationaliser

leur production, abandonner certains produits pour se spécialiser davantage. Ces ajustement pourront se faire notamment par des fusions d'entreprises mais exigeront aussi des investissements sous forme de construction non résidentielle, d'infrastructures, de machineries diverses, d'équipements informatiques et ainsi de suite. De plus, ce processus d'ajustement amènera les entreprises à accroître leur demande de services.

Enfin, la modification des relations commerciales avec les États-Unis affectera le taux de change. Dans les premières années qui suivront l'application du traité, le Canada augmentera proportionnellement plus ses importations que ses exportations sur le marché américain. Il faudra quelque temps avant que les entreprises canadiennes s'ajustent et augmentent leurs ventes sur le marché américain. A cet égard d'ailleurs, la pénétration du marché américain soulèvera le problème délicat des réseaux de distribution et il faudra un certain temps à nos entreprises pour se tailler une place sur le marché. Aussi, la détérioration de la balance commerciale exercera une pression à la baisse sur la valeur de notre dollar. Toutefois, cette tendance pourra être marquée par des fluctuations en dents de scie à cause des mouvements accrus de capitaux entre les deux pays qui résultera de la libéralisation des règles touchant les investissements. D'ailleurs, précisément à cause de l'assouplissement sensible des règles touchant les investissements, la baisse prévisible du dollar canadien ne devrait pas être considérable puisque les Américains prendraient avantage, en venant investir ici, de toute baisse appréciable de notre devise. Ces investissements stopperaient la baisse de la valeur de notre dollar. En résumé, toute variation majeure du dollar canadien est exclue à cause du mécanisme stabilisateur des mouvements de capitaux.

2.B Les effets sectoriels

Rappelons d'abord la structure de notre commerce avec les États-Unis. Ce dernier élément d'information combiné à ce que nous venons d'indiquer au niveau des mécanismes économiques nous permettra de mieux apprécier les effets sectoriels du libre-échange.

Si on fait exception du commerce de l'automobile, le Canada exporte principalement aux États-Unis des matières premières ou des produits semi-transformés comme les pâtes et papiers ou l'aluminium brut. Toutefois depuis une dizaine d'années, on a vu apparaître dans la liste des principales exportations du Canada des produits tels que le matériel de télécommunication, les équipements de bureau, les pièces d'avion, le matériel aérospatial. Du côté américain, la gamme des exportations au Canada est plus variée et comprend davantage de produits transformés tels que les biens durables, les ordinateurs, l'équipement scientifique et la machinerie pour les entreprises.

Les résultats des diverses estimations de l'impact du libre-échange montrent en général un renforcement des liens commerciaux existants entre les deux pays. Avec un accès en principe facilité au marché américain, les exportateurs canadiens de matières de base ou de produits semi-transformés devraient bénéficier de l'Accord. Ces entreprises possèdent déjà des réseaux de distribution aux États-Unis et pourront consolider leur position sur le marché américain par des investissements pour accroître leur productivité. On calcule que la production dans le secteur primaire pourrait augmenter de 2,5% environ.

Il y aura cependant plus de turbulence dans le secteur manufacturier où l'on prévoit une augmentation de production et d'emploi à peu près nulle pour la période 1989 à 1995. C'est à ces niveaux que la pénétration accrue des importations en provenance des États-Unis fera sentir ses effets. On estime ainsi que les gains de production dans les secteurs gagnants compenseront les pertes des secteurs perdants. Mais la spécialisation et la rationalisation des entreprises permettra des gains de productivité. Ces augmentations de revenus serviront à financer les dépenses de capital, les dépenses en recherche et développement et les dépenses relatives au développement ou à l'acquisition de réseaux commerciaux aux États-Unis.

Les investissements qui seront nécessaires pour accroître la taille des entreprises, pour développer les infrastructures nécessaires à l'accroissement du commerce avec les États-Unis, profiteront au secteur de la construction. On peut prévoir une hausse de la production

pouvant atteindre 5% dans ce secteur. Il s'agit d'une partie des bénéfices indirects du libre-échange. Une autre partie de ces bénéfices va se retrouver dans le secteur des services. D'une part, la hausse du revenu réel des consommateurs contribuera à accroître la demande de services. D'autre part, le processus d'ajustement des entreprises amènera une demande accrue de services tels que le management-conseil, l'informatique, le génie industriel et ainsi de suite. La production de services pourrait ainsi s'accroître de 3%. Il faut souligner que dans ce bilan des effets du libre-échange, l'augmentation de la production de services personnels et aux entreprises compte pour environ 65% des gains de production et d'emploi prévus pour la période 89-95.

3. Quelques secteurs gagnants et perdants

La ventilation des résultats à un niveau sectoriel plus détaillé montre de façon générale que les secteurs qui exportent déjà aux États-Unis gagneront à la libéralisation des échanges. Aussi, parmi les gagnants, on retrouve le bois, les pâtes et papiers, les métaux primaires (l'aluminium en particulier), les équipements de transports (autres que l'auto). Mais en plus de ces secteurs qui vont consolider leur position sur le marché américain, on retrouve des secteurs plus jeunes tels que les équipements de bureau, certaines composantes d'ordinateur, l'aérospatiale, certaines machineries et outils industriels. Par ailleurs, les secteurs plus traditionnels et protégés de la concurrence étrangère seront parmi les perdants; on retrouve ici, le cuir, le textile, la bonneterie, le caoutchouc, certains produits électriques. Même si à un niveau macro-économique ces secteurs voient leur production diminuer sur la période de référence, plusieurs entreprises survivront; notamment on estime qu'aux États-Unis et au Canada, plus de la moitié des petites et moyennes entreprises desservent un marché local et seront moins touchées par les effets du libre-échange. De plus, la spécialisation des firmes dans des créneaux particuliers de production peut permettre à des entreprises des secteurs traditionnels de poursuivre leurs opérations.

Il existe à cet égard un certain nombre de secteurs où les études ne font pas l'unanimité quant à savoir s'ils seraient gagnants ou perdants. Le phénomène de spécialisation, par exemple dans des secteurs où la mode ete le design sont un élément important de concurrence, peut permettre à des entreprises du secteur du meuble et des vêtements de s'en sortir. De plus, l'augmentation de la demande intérieure à laquelle nous avons fait référence, pourrait permettre aux entreprises locales d'accroître leur production dans une proportion qui pourrait compenser pour les pertes dues à une augmentation des importations. C'est le cas notamment du meuble, de l'alimentation, de la fabrication métallique. Pour d'autres secteurs comme l'imprimerie, qui bénéficient présentement d'une protection à la fois tarifaire et non-tarifaire (notamment par le biais de la loi de l'impôt), les ajustements pour survivre seront importants. Dans le cas de l'imprimerie, la demande intérieure s'accroîtra avec le libre-échange; mais les entreprises canadiennes sont souvent de petite taille, disséminées sur un grand territoire et offrant une gamme trop variée de produits. Les entreprises américaines sont proportionnellement moins nombreuses, de plus grande taille et davantage spécialisées dans une gamme restreinte de produits. Aussi, l'effet net sur la production et l'emploi pour un tel secteur est difficile à prévoir puisqu'il dépendra des stratégies d'entreprises (spécialisation, rationalisation, fusion...).

Répétons ici pour terminer cette section que ces effets sectoriels ne tiennent pas compte de l'impact de la libéralisation des échanges de service. Egalement on ne tient compte que partiellement des mouvements de capitaux qui découleront des nouvelles règles du jeu fixées par le traité.

4. Stratégies d'entreprise

Pour comprendre les effets de restructuration de l'économie canadienne que pourra apporter le traité de libre-échange, on peut rappeler que l'Accord porte sur trois éléments majeurs de planification des opérations des grandes entreprises multinationales:

- la libre circulation des produits résultant de la disparition des tarifs douaniers.

- une circulation nettement plus facile des capitaux avec le traitement national accordé aux investisseurs américains voulant s'installer au Canada et avec le relèvement à 150 millions $ en 1992 du plafond permettant une acquisition directe d'entreprise canadienne par des Américains.

- la libre circulation de l'information entre les deux pays assurée dans la section sur les services; l'information stockée sur ordinateur pourra circulier librement entre les deux pays par le biais des moyens sophistiqués de communication.

Ceci permettra aux sociétés multinationales américaines et canadiennes de faire une planification nord-américaine de leurs activités. Ainsi, les multinationales américaines ayant des filiales au Canada pourront rationaliser leurs opérations en spécialisant leurs usines au Canada et en concentrant les opérations de contrôle de la production et d'inventaire, les opérations financières dans des centres d'informatique aux États-Unis. Egalement, on peut prévoir une centralisation des activités de recherche et de développement dans des centres situés par exemple dans les régions de Boston ou de la Californie.

Cette tendance générale qui est prévisible ne va pas cependant se manifester dans tous les secteurs où les multinationales américaines sont présentes puisque depuis maintenant quelques années, les sociétés américaines confient à leurs filiales canadiennes des mandats en vue de développer des produits et d'approvisionner le marché international. C'est le cas notamment du secteur des produits électriques au Québec.

D'autre part, dans des secteurs où la concurrence est plus élevée, ces grandes entreprises pourront prendre le contrôle de firmes de l'autre pays de façon à occuper une part plus large du marché. Les entreprises canadiennes en particulier tenteront de prendre le contrôle de firmes américaines dans le domaine de la distribution, de façon à pouvoir pénétrer le marché américain. D'ailleurs cette tendance est déjà

amorcée puisque des sociétés canadiennes ont pris le contrôle d'entreprises américaines de distribution.

Ces stratégies d'entreprises qui ne sont que partiellement prises en compte dans les calculs des effets économiques qui ont été faits jusqu'à présent, vont agir sur la structure de l'économie canadienne et des échanges avec les États-Unis. Ces effets sont difficiles à prévoir dans leur détail et dépendent de nombreuses variables dont certaines sont étrangères à l'économie canadienne. Mais ils pourront être appréciables et devraient aller dans le sens d'une plus grande intégration de l'économie canadienne et américaine.

5. Quelques conclusions

Ce bref examen des effets sectoriels et des stratégies d'entreprise suggère que le traité de libre-échange contribuera à une certaine restructuration de l'économie canadienne. En conclusion, nous allons examiner certains de ces effets structurants et indiquer quelles stratégies d'ensemble des industries canadiennes pourraient adopter pour tirer un maximum de bénéfices du libre-échange.

L'utilisation de nouveaux réseaux d'intrants par les firmes canadiennes et une plus grande pénétration des exportations canadiennes sur le marché américain se traduiront par une plus grande intensité des échanges nord-sud et un déclin relatif des échanges est-ouest au Canada. Ces dernières sont précisément le produit du protectionnisme issu de la National Policy alors que le libre-échange devrait d'une façon plus économique favoriser les liens Nord-Sud.

Un second aspect a trait à l'augmentation de nos exportations de matières premières et de produits semi-transformés. Les entreprises canadiennes devraient profiter de l'accès facilitée au marché américain pour diversifier leur production et accroître la valeur ajoutée ou si l'on veut, le degré de transformation de leurs produits. Il existe en effet un excès d'offre mondial pour plusieurs de ces produits et à long terme le Canada comme pays développé n'a pas d'intérêt à garder une forte dépendance à l'égard des matières premières. Les gains de productivité

et de profit associés au libre-échange devraient être réinvestis dans la recherche de produits transformés utilisant ces matières de base. A cet égard d'ailleurs, il existe déjà des tendances encourageantes puisque certaines entreprises canadiennes consacrent des efforts en vue d'une plus grande transformation de leurs produits. C'est le cas notamment du secteur de l'aluminium au Québec.

De façon générale d'ailleurs, une partie non négligeable des gains de profits que les entreprises canadiennes tireront d'une productivité accrue devra être consacrée à la recherche et au développement. Sous le jeu de la concurrence, on devrait assister au cours de la prochaine décennie à une augmentation de la proportion des profits des entreprises consacrés à la R et D. Ceci devrait permettre de nettement accentuer la tendance de la dernière décennie où sont apparus de nouveaux créneaux d'exportation pour le Canada.

Le traité de libre-échange va poser aux entreprises canadiennes le problème d'une potentielle trop grande dépendance à l'égard du marché américain. A cet égard, il faut rappeler que chaque pays garde la possibilité de répudier le traité advenant mésentente sur l'harmonisation des lois et règlements des deux pays touchant les échanges commerciaux. Cette menace mais aussi l'avantage évident qu'offre une clientèle diversifiée sur le plan international devront inciter les entreprises canadiennes à utiliser en quelque sorte le modèle autrichien où les entreprises nationales ont régulièrement utilisé le marché allemand pour s'assurer d'un volume de production assez important pour être efficaces et exporter par la suite sur le marché international. Le marché américain devrait être un tremplin pour diversifier notre clientèle internationale. A ce sujet, les entreprises de l'Ouest canadien dans le secteur du bois, qui ont été durement touchées par les mesures protectionnistes américaines, ont réussi des percées remarquables sur le marché asiatique de sorte que leurs ventes sur le marché américain ne représentent parfois que le quart ou le tiers de leur production. Cette réussite devrait devenir un objectif pour plusieurs firmes canadiennes de façon à réduire leur dépendance face au marché américain.

Enfin la production de services dans le sillage de la révolution télématique en cours devrait connaître une forte progression au cours de la prochaine décennie. Si la libéralisation de ces échanges était un succès, ceci conduirait à une intégration encore plus poussée des deux économies. Notamment, la vente et l'utilisation de produits à contenu intellectuel, comme les logiciels, impliquent le développement de réseaux de communication et une circulation accrue des personnes entre les deux pays. Là encore, le Canada pourrait utiliser le marché américain pour s'attaquer aux autres marchés de façon à éviter le piège d'une trop grande dépendance à l'égard du marché américain.

Les forces potentielles contenues dans le traité qui conduisent à une très forte intégration des deux économies étant considérables, cette stratégie visant à utiliser le marché américain pour diversifier notre clientèle internationale devrait recevoir l'appui des pouvoirs publics. Il en va probablement de la survie du Canada comme entité économique pouvant se distinguer de celle des États-Unis.

BIBLIOGRAPHIE

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, Gouvernement du Canada, janvier 1988.

Harris, R., "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition", American Economic Review, no 74, 1984.

Harris, R., et Gox, D., "Trade Liberalization and Industrial Organization", Journal of Political Economy, 1985.

Magun, S., Rao, S. et Lodh, B., "Impact of Canada-US Free Trade in the Canadian Economy", Rapport technique 331, août 1987, Conseil économique du Canada.

Ministère des Finances, "Accord du libre-échange entre le Canada et les États-Unis: une évaluation économique", Gouvernement du Canada, 1988.

Stern, R.M. et Brown, D.R., "Evaluating the Impacts of US-Canadian Free Trade: What Do the Multi-Sector Trade Models Suggest", Mimeo, 1986.

Les PME manufacturières face à la libéralisation des échanges

par

François Gauthier
Professeur
Département d'économie appliquée à la gestion
Université Laval

Plusieurs raisons expliquent que l'évaluation de l'impact de la réduction progressive des obstacles tarifaires et non tarifaires sur l'économie d'un pays et d'une région ou sur une entreprise est un exercice hasardeux, ardu et spéculatif. En effet:

- l'étendue et la qualité de l'information laissent à désirer,
- il est presque impossible de mesurer la protection non-tarifaire (contingents, subventions, normes de santé ou de sécurité, etc.) accordée à un produit ou à une catégorie de produits,
- il n'existe pas de méthode éprouvée permettant de dégager une évaluation précise,
- plusieurs forces sont imprévisibles, ou presque imprévisibles; c'est le cas, par exemple, de l'évolution du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain ou de la performance et de la gestion de l'économie canadienne et de l'économie américaine au cours des prochaines années,
- plusieurs forces ne sont pas mesurables, par exemple, les réactions des chefs d'entreprise, leur aptitude à s'adapter au changement et à exploiter les bonnes occasions, et leur capacité de mobiliser les ressources financières et humaines nécessaires au passage de la petite à la moyenne dimension ou de la moyenne à la grande taille.

Examinons quelques données provenant d'une recherche, effectuée entre janvier et avril 1987, qui visait à explorer les répercussions de la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis sur les PME manufacturières d'une microrégion, la Beauce. Les résultats constituent des indicateurs des tendances que l'on rencontre dans l'industrie manufacturière en général. Parmi les 97 firmes visitées, 47 sont situées dans la MRC Nouvelle-Beauce, 44 dans la MRC Robert-Cliche, mais seulement 6 se situent dans la MRC Sartigan. Après la présentation de quelques résultats, nous tenterons de les interpréter.

La répartition des emplois selon les débouchés des firmes

Le tableau 1 présente la répartition des emplois selon les débouchés des 97 firmes répondantes:

- 64% des emplois se situent dans les firmes qui exportent aux États-Unis,
- les firmes qui écoulent leurs produits seulement au Québec procurent 14% des emplois, tandis que les firmes qui vendent leurs produits hors du Québec et qui n'exportent pas aux États-Unis (les firmes nationales) procurent 22% des emplois.

Le fait que près des deux tiers des emplois se situent dans des entreprises exportatrices montre clairement que la prospérité de la région est intimement liée aux relations commerciales avec les États-Unis.

TABLEAU 1

Répartition des emplois selon les débouchés
(en pourcentage)

Firmes exportant aux États-Unis		64
Firmes n'exportant pas aux États-Unis		36
Dont:		
Firmes nationales	22	
Firmes locales	14	
	36	100

Le climat tarifaire

85,5% des PME manufacturières visitées jouissent de la protection tarifaire canadienne. La première colonne du tableau 2 révèle, par exemple, que le droit de douane canadien moyen[1] applicable aux pro-

---

1 Les droits de douane canadiens applicables à chaque produit ont été obtenus auprès de spécialistes des douanes canadiennes, auprès d'un courtier en douane canadien et auprès des entreprises.

duits de toutes les firmes répondantes atteignait 10,9% au début de 1987 et variait considérablement selon les industries: 22,5% dans le vêtement, 19,6% dans le textile, 19,2% dans l'industrie du cuir, 7,5% dans l'alimentation, etc. La deuxième colonne du tableau 2 montre que la protection tarifaire moyenne américaine[2] est globalement plus faible (7,8%) que la canadienne (10,9%). La dernière colonne du tableau 2 et le graphique 1 indiquent l'écart entre les droits moyens canadiens et américains par industrie et révèlent que la protection tarifaire canadienne est plus accentuée dans la plupart des industries; l'industrie du vêtement est la principale exception puisque la protection canadienne est alors plus faible que la protection américaine (22,5% < 28%).

TABLEAU 2

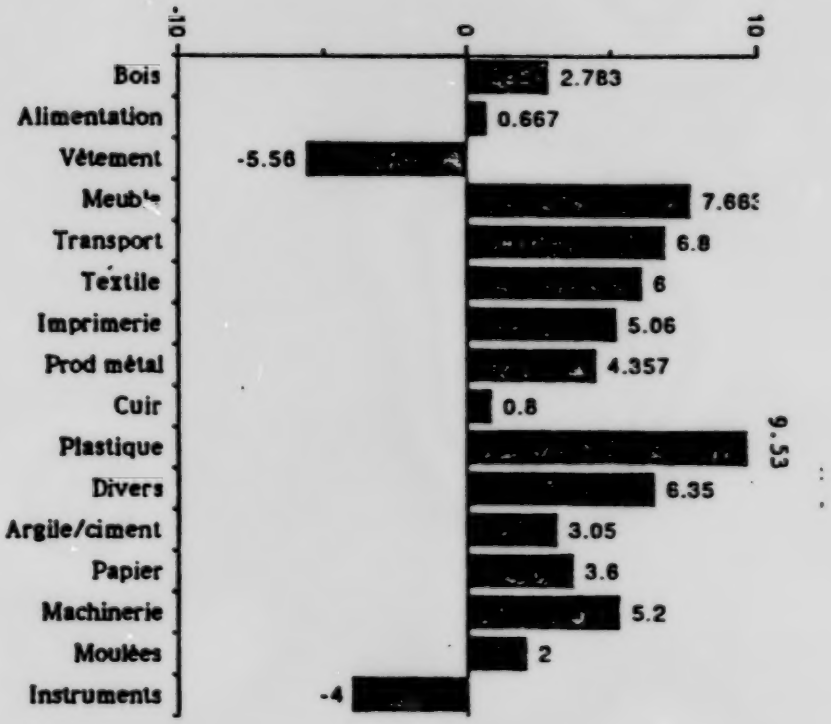
Niveau moyen de la protection tarifaire canadienne et américaine

INDUSTRIE	PROTECTION		
	A: CANADIENNE	B: AMERICAINE	A-B
BOIS	7,1	4,3	2,8
ALIMENTATION	7,5	6,8	0,7
VETEMENT	22,5	28,0	-5,5
MEUBLE	12,2	4,5	7,7
EQUIPEMENT DE TRANSPORT	12,3	5,5	6,8
TEXTILE	19,6	14,0	5,6
IMPRIMERIE	8,8	3,8	5,0
PRODUIT DE METAL	8,7	4,4	4,4
CUIR	19,2	18,0	1,2
PLASTIQUE	13,3	3,8	9,5
DIVERS	12,5	6,1	6,3
ARGILE, CIMENT	9,7	6,6	3,0
PAPIER	9,2	5,6	3,6
MACHINERIE	9,2	4,0	5,2
MOULEES	5,0	4,0	2,0
INSTRUMENTS	16,0	20,0	-4,0
97 REPONDANTS	10,9	7,8	3,1

---

2 Les droits de douane américains applicables à chaque produit ont été obtenus auprès d'un courtier en douane américain.

GRAPHIQUE 1
ÉCARTS ENTRE LES DROITS MOYENS CANADIENS ET AMÉRICAINS PAR INDUSTRIE (EN POURCENTAGE)



La différenciation des produits

La sensibilité d'un produit à un accroissement de la concurrence américaine dépend en partie de son degré de différenciation. Un produit standardisé a généralement des caractéristiques qui peuvent être identifiés et mesurés avec précision par les utilisateurs. C'est le cas généralement des produits qui sont achetés par les entreprises, par exemple, la moulée destinée aux porcs ou le bois d'oeuvre d'une certaine dimension et ayant un certain degré d'humidité. Un produit est au contraire différencié lorsque le fabricant réussit à agir d'une façon objective (par exemple, la nature des matériaux et le design) ou subjective (par exemple, la marque de commerce) sur le produit ou sur la perception qu'en ont les acheteurs.

Le tableau 3 indique huit facteurs de différenciation et montre que les plus fréquents ont trait à la "fabrication sur mesure" et au "design ou à la conception générale" du produit.

TABLEAU 3
LES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION LES PLUS IMPORTANTS DES PRODUITS DES FIRMES MANUFACTURIÈRES

	%
FABRICATION	27,5
DESIGN OU CONCEPTION GÉNÉALE	27,5
NATURE ET QUALITÉ DES MATÉRIAUX	12,7
SERVICE APRÈS-VENTE	11,8
PRODUITS NOUVEAUX	7,8
MARQUE DE COMMERCE	6,9
CONTRÔLE D'UNE TECHNOLOGIE DE PRODUCTION	5,8
EMPAQUETAGE	0
TOTAL	100,0

L'importance prépondérante de la fabrication sur mesure ne surprend guère si l'on considère que les PME fabriquent souvent des produits qui répondent aux besoins d'autres entreprises (par exemple, la conception et la fabrication d'une machine ou d'une charpente d'acier bien définie), ou de particuliers (par exemple, la fabrication d'un escalier de bois personnalisé). Le design se révèle un facteur de

différenciation important parce qu'il permet au fabricant d'exprimer sa conception d'un produit par le biais d'une technique de production inédite ou par le choix de formes novatrices. La "nature et la qualité des matériaux" constituent des déterminants moins importants que les précédents. Le "service après-vente" est un facteur agissant surtout lorsque la fabrication d'un produit fait sur mesure (bien d'équipement) nécessite des déplacements liés à son installation, à son rodage et à son entretien.

La présence du facteur "produits nouveaux" s'appuie sur l'idée que la firme qui fabrique un produit relativement nouveau ou unique est plus en mesure d'augmenter sa part de marché que les firmes rivales fabriquant des produits similaires mais plus "anciens".

La faiblesse relative du rôle joué par la "marque de commerce" peut être rattachée au fait que les ventes de produits fabriqués sur mesure ou dotés d'une conception avant-gardiste s'appuie non pas sur une image, mais plutôt sur des considérations technologiques et économiques; soulignons qu'il est difficile de déterminer l'importance de la "marque de commerce", cette dernière pouvant être prestigieuse sur le marché local et ne pas l'être sur le marché national ou international.

Le contrôle d'une "technologie de production" permet à un fabricant de jouir d'un pouvoir exclusif, mais semble peu important chez les PME visitées.

L'attribut "empaquetage" ne semble pas jouer un rôle important parce que les produits manufacturés ne sont pas des produits de luxe requérant une présentation soignée.

Le tableau 4 compare le degré de différenciation des produits des PME exportatrices et non-exportatrices par industrie et pour l'ensemble des répondants.

TABLEAU 4

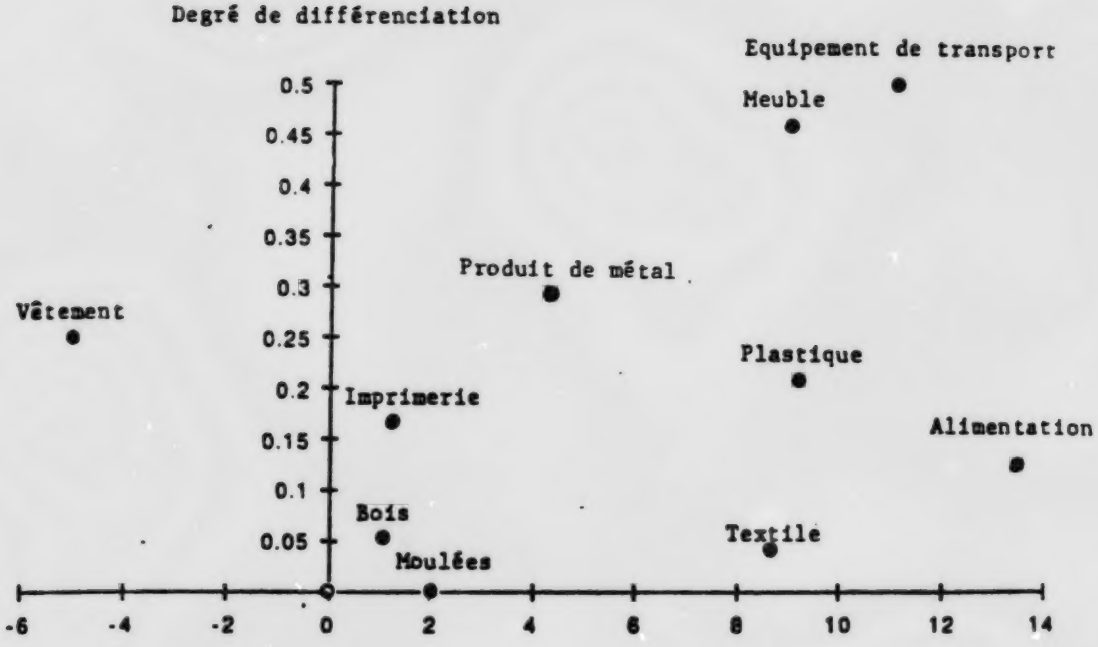
DEGRÉ DE DIFFÉRENCIATION DES PRODUITS DES FIRMES EXPORTATRICES ET NON-EXPORTATRICES

INDUSTRIE	FIRMES EXPORTATRICES		FIRMES NON-EXPORTATRICES
BOIS	5	<	10
ALIMENTATION	13	>	5
VÊTEMENT	25	>	2
MEUBLE	46	>	13
ÉQUIPEMENT DE TRANSPORT	50	>	13
TEXTILE	4	>	0
IMPRIMERIE	17	>	13
PRODUIT DE MÉTAL	29	>	25
MOULÉES	0	=	0
TOUS LES RÉPONDANTS	18	>	9

Il ressort que dans sept industries sur neuf les firmes exportatrices fabriquent des produits qui sont plus différenciés que ceux de leurs rivales non-exportatrices. C'est le cas dans l'alimentation (13,0% > 5,0%), dans le vêtement (25,0% > 2,0%), dans le meuble (50,0% > 13,0%), etc. Les deux exceptions sont l'industrie du bois (principalement à cause du bois d'oeuvre) et l'industrie des moulées qui sont deux branches d'activité où les caractéristiques des produits sont standardisées, c'est-à-dire vérifiables et rigoureusement mesurées. Les graphiques 2 et 3 illustrent la relation entre la protection tarifaire nette par industrie et le degré de différenciation des produits des firmes exportatrices et non-exportatrices. La comparaison de ces deux graphiques montre que les PME exportatrices se rattachent à presque toutes les industries (les deux exceptions ne surprennent guère) et fabriquent des produits plus différenciés que les entreprises qui sont inactives sur le marché américain. On constate également la présence de firmes exportatrices même dans les industries qui sont relativement plus protégées par le Canada (alimentation, équipement de transport, meuble, etc.). Quelques fabricants de vêtements réussissent même à vendre

aux États-Unis en dépit du fait que la protection américaine soit très élevée; une explication au moins partielle réside dans la qualité des tissus, la qualité de la confection, le design avant-gardiste, etc.

GRAPHIQUE 2
RELATION ENTRE LA PROTECTION TARIFAIRE NETTE ET LE DEGRÉ DE DIFFÉRENCIATION DES PRODUITS DES FIRMES EXPORTANT AUX ÉTATS-UNIS



GRAPHIQUE 3
RELATION ENTRE LA PROTECTION TARIFAIRE NETTE ET LE DEGRÉ DE DIFFÉRENCIATION DES PRODUITS DES FIRMES N'EXPORTANT PAS AUX ÉTATS-UNIS

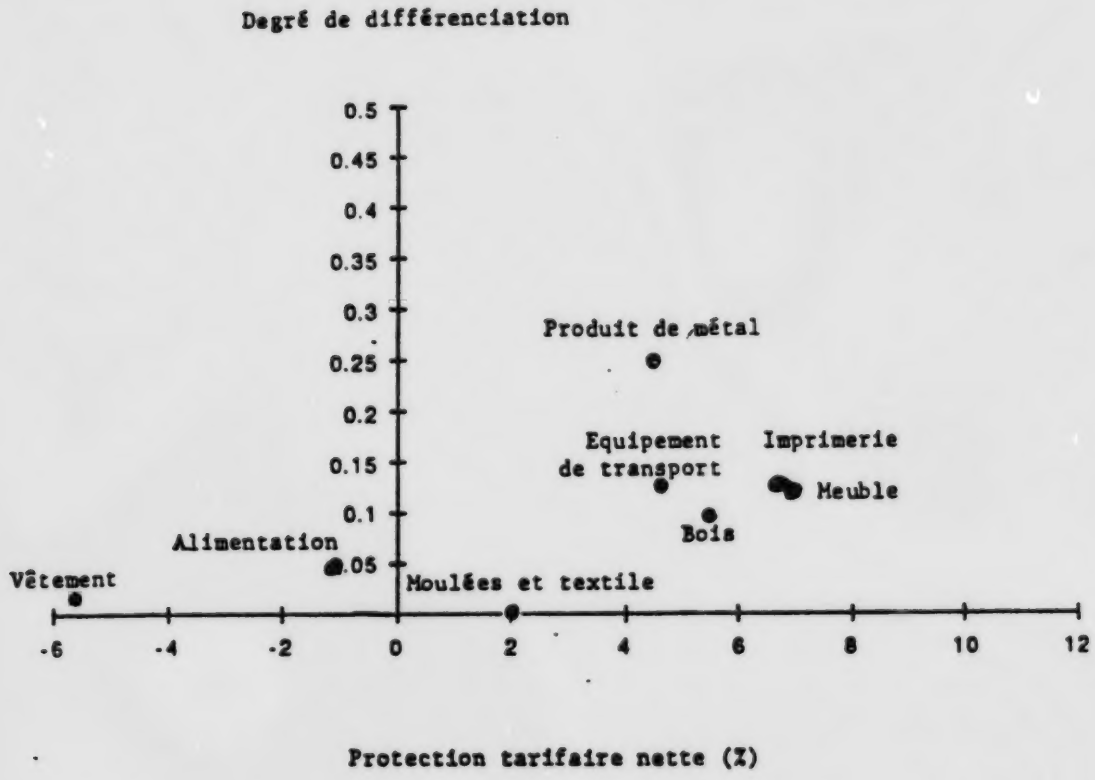


TABLEAU 5

DIVERSES CARACTERISTIQUES DES FIRMES REPONDANTES

	PROTECTION TARIFAIRE TARIFAIRE		DEGRE DE DIFFE-RENCIATION*	DEGRE DE DIVERSI-FICATION**	CREATION***	ABANDON****
	CANADIENNE	AMERICAINE				
	%	%	%			
Firmes exportatrices	10.5	6.8	18	2.5	1.4	0.8
Firmes nationales	13.0	11.0	11	3.0	1.2	0.41
Firmes locales	10.0	7.0	7	2.3	0.5	0.06

* Le nombre d'attributs dont un produit bénéficie divisé par les huit attributs retenus.

** Nombre moyen de produits.

*** Nombre moyen de produits nouveaux mis sur le marché au cours de la période 1981-1986.

**** Nombre moyen de produits abandonnés au cours de la période 1981-1986.

Essai d'interprétation et conclusion

A la lumière des données précédentes et du tableau 5, nous pouvons tenter de dégager les conclusions suivantes au sujet des firmes exportatrices, nationales et locales.

Conséquences générales

Deux conséquences seront bénéfiques pour toutes les entreprises:

- la suppression des droits de douane tendra à réduire les prix des produits en voie de fabrication importés des États-Unis et, par conséquent, à ralentir la hausse du prix de revient des entreprises; l'élimination des tracasseries administratives résultant des remises partielles ou totales des droits acquittés ("drawback") aura les mêmes effets heureux,

- la libéralisation des échanges réduira l'incertitude en matière d'exploitation et d'investissement,

- l'accès à un marché géant est susceptible de modifier les mentalités et d'inciter les chefs d'entreprise, notamment nationales, à gérer leurs ressources dans une perspective continentale.

L'accroissement de la concurrence américaine: une conséquence potentiellement négative

Le fait que la protection douanière canadienne soit actuellement plus importante que la protection américaine signifie, comme le démontrent les deux premières colonnes du tableau 5, que la réduction progressive de la protection douanière augmentera la concurrence américaine, quels que soient les horizons commerciaux des firmes manufacturières.

Les firmes locales

S'il est vrai que les firmes "locales" qui écoulent leurs produits uniquement dans la Beauce, dans la région de Québec ou dans la province de Québec feront l'expérience d'un accroissement de la concurrence américaine, elles ne semblent guère menacées pour les raisons suivantes:

- les coûts de transport leur accordent parfois une bonne protection naturelle (par exemple, la production de blocs de béton ou de ciment).

- une entreprise américaine pourrait être dissuadée d'exporter certains produits fabriqués par les entreprises locales parce qu'ils sont périssables ou à cause des coûts prohibitifs de distribution,

- les entreprises locales fabriquent souvent sur mesure et doivent être en contact étroit avec leurs clients, notamment les firmes nationales et les firmes exportatrices,

- la performance générale des firmes locales dépendra des conditions économiques générales qui prévalent dans une région donné, notamment des effets nets de la libéralisation des échanges sur les firmes nationales et exportatrices.

Les firmes exportatrices

Le fait qu'une entreprise exporte aux États-Unis peut être rattachée à deux causes:

- ses coûts plus faibles,

- la capacité d'une entreprise à fabriquer des produits désirables et distincts de ceux que fabriquent ses concurrents américains.

Les coûts plus faibles apparaissent généralement dans la production des produits standardisés, par exemple, la transformation des billes de

bois en bois d'oeuvre. Les entreprises exportatrices qui fabriquent des produits standardisés, qui expriment leurs prix à l'exportation en dollars américains, qui jouissent de marges bénéficiaires faibles, et qui éprouvent des difficultés à contrôler leurs coûts de production souffriront à court terme de la libéralisation des échanges, car cette dernière ne peut que favoriser une appréciation du dollar canadien et, par conséquent, réduire ou anéantir les profits en dollars canadiens. Il est intéressant de constater que le dollar canadien s'est apprécié avant même la conclusion et la mise en vigueur de l'Accord; bien que l'on ne puisse rattacher l'appréciation du dollar canadien uniquement à l'entente commerciale, tout semble se passer comme si les millions d'agents qui achètent et vendent des dollars canadiens avaient déjà jugé que la libéralisation des échanges aura des effets heureux sur le Canada.

Les entreprises exportatrices qui exportent déjà aux États-Unis feront les expériences suivantes:

- leurs profits en dollars canadiens tendront à chuter si le dollar canadien s'apprécie davantage, mais la suppression des droits américains tendra, en revanche, à favoriser une hausse de leurs profits à cause de la plus grande flexibilité en matière de fixation des prix,

- la concurrence américaine tendra à s'accentuer sur le marché canadien surtout lorsque ce dernier est éloigné (par exemple, dans les provinces de l'Ouest, ou dans le sud de l'Ontario) dans tous les cas où les entreprises américaines ne peuvent actuellement approvisionner le marché canadien à cause de la forte protection canadienne; ceci signifie que l'expansion des capacités de production tendrait à être effectuée plus près des marchés éloignés,

- rien n'est jamais gagné définitivement de sorte que les entreprises qui exportent des produits différenciés devront continuer à chercher à se particulariser pour assurer la continuité de leurs succès sur le marché américain.

Les firmes nationales

Les firmes nationales semblent les plus vulnérables comme le suggère le tableau 5:

- sur le plan de la protection tarifaire (première colonne) leurs produits sont plus protégés que les produits des firmes exportatrices et des firmes locales,

- leurs produits sont moins différenciés (troisième colonne) que ceux des firmes exportatrices, ce qui implique que leurs produits sont plus sensibles à un accroissement de la concurrence américaine prenant la forme d'une baisse de prix sur le marché canadien,

- elles sont plus diversifiées (quatrième colonne) que les firmes exportatrices en raison peut-être de la forte protection canadienne dont les entreprises nationales bénéficient actuellement,

- elles semblent créer moins de produits nouveaux et faire preuve de moins de souplesse (mesurée par les abandons de produits, dernière colonne) que les firmes exportratrices.

La situation des firmes nationales n'est pas désespérée:

- car elles bénéficient de la réduction de la protection tarifaire américaine (11%) et pourront se doter d'installations manufacturières destinées à un grand marché,

- car elles tireront profit des économies résultant du protectionnisme canadien, par exemple, la suppression des droits sur les biens en voie de fabrication importés.

La distinction précédente entre firmes exportatrices, nationales et locales et le fait que l'on rencontre des firmes exportatrices dans toutes les industries suggèrent qu'il est parfois plus opportun de distinguer les firmes exportatrices des firmes non-exportatrices que de distinguer les industries fortes des secteurs mous comme le veut la tradition. En

d'autres mots, ce sont les entreprises qui ont en mains leurs destinées et non les industries qui sont souvent constituées d'éléments disparates.

DINER - CONFÉRENCE

"L'ENTREPRISE, L'ETAT ET LES STRATEGIES DE TRANSITION"

par
Pierre S. Pettigrew
Directeur, Marketing international

Samson Bélair

En mars 1985, il y a trois ans, MM. Reagan et Mulroney tenaient à quelques pas d'ici un sommet qui allait entraîner des changements importants dans la conduite de la relation entre le Canada et les Etats-Unis. Dans la foulée de ce sommet "irlandais", l'objectif du libre-échange était adopté par le gouvernement fédéral et Ottawa demandait à Washington de négocier un accord commercial entre les deux pays.

Comme tout ce qui touche notre relation avec les Etats-Unis, cet accord rejoint le problème existentiel canadien. Et au-delà du débat politique, on constate qu'il est à la fois moins et à la fois plus qu'une entente de libre-échange.

L'accord commercial

L'Accord est moins qu'une entente de libre-échange en ce qu'il ne comprend pas ou peu sur les barrières non-tarifaires - qui représentent le problème réel du protectionnisme contemporain à travers le monde. Il ne comprend pas de code sur les subventions, ni d'amélioration importante d'accès aux marchés publics respectifs. Les négociateurs ayant été incapables de s'entendre au cours des trois dernières années, ils se sont donné cinq ou sept ans de plus pour y arriver. Ça ne sera pas facile.

L'Accord est plus qu'une entente de libre-échange, en ce qu'il propose un véritable marché commun dans le domaine de l'énergie et élimine à peu près tous les contrôles et revues d'investissement américain chez nous et ce, dès le début de la transition. Ce qui à mon avis est risqué, étant donné tous les ajustements auxquels sera soumise l'économie canadienne, par le biais des fusions et acquisitions qui seront accélérées à la suite de l'Accord.

Cet accord n'est pas une révolution. Il est surtout un accélérateur de tendances déjà connues au cours des dernières décennies avec l'intégration générale de l'économie nord-américaine et au cours des dernières années sous le gouvernement fédéral actuel, en ce qui a trait à l'énergie et aux investissements. La majorité de ces tendances se réaliseront d'ailleurs avec ou sans traité de libre-échange.

Au fond, le texte du 2 janvier comprend certaines améliorations des conditions d'accès au marché des Etats-Unis en échange d'un meilleur accès au nôtre. Il comprend certains éléments de sécurité d'accès, sans comprendre la réelle sécurité d'accès. Notons que le libre-échange ne nous met pas à l'abri de la compétition internationale d'Europe et d'Asie; ni l'accord ni la proximité géographique nous assurent le succès.

Malgré l'importance de ce qui est en jeu, il est impérieux de dédramatiser cette question. On a déjà tellement accompli dans le domaine commercial depuis quarante ans, le prochain pas n'est pas dramatique. Le Canada a participé à plusieurs grandes négociations commerciales dans le cadre du GATT où on a fait passer le tarif moyen de 40% à 4% sans triomphalisme, ni défaitisme, sans réel débat politique. Les entreprises québécoises se sont non seulement ajustées, elles ont profité de la libéralisation du commerce mondial. Nos gens ont développé le goût de l'international.

De plus, cette libéralisation des échanges ne se fait qu'avec les Etats-Unis avec qui nous partageons un continent et avec lesquels nous avons beaucoup d'affinités. Somme toute, nous éliminons les tarifs restants en dix ans avec ce seul voisin, notre meilleur client et de loin.

L'entreprise et la transition

Bien plus que dans la vente et la dénonciation de l'Accord ou dans les modèles économétriques, la vérité du libre-échange sera la vérité de chaque entreprise. Et le défi de la transition, c'est en fait le défi de l'entreprise.

Qu'est-ce que le chef d'entreprise doit faire pour se préparer au libre-échange? Comme un athlète doit se préparer avant une compétition sportive et non après, l'entrepreneur doit se préparer dès maintenant. Et le point de départ, c'est son exercice de planification stratégique. Le libre-échange a l'avantage majeur de nous faire penser en termes stratégiques, ce qu'il nous faut faire de toute façon avec ou

sans libre-échange. Cet exercice débute par l'évaluation de l'impact de cette entente sur l'environnement de l'entreprise et sur son diagnostic.

Par rapport à l'environnement, le chef d'entreprise doit se demande si son domaine d'activité ou de production est en croissance, porteur d'avenir, et si le libre-échange est surtout susceptible d'améliorer son accès à de nouveaux marchés aux Etats-Unis, donc s'il évoluera dans un environnement favorable. Ou au contraire si son secteur est à maturité, sans croissance, vulnérable aux importations d'outre-mer et si le libre-échange le rendra surtout vulnérable à la concurrence américaine plus forte sur son marché local, donc s'il évoluera dans un environnement défavorable.

Le diagnostic de l'entreprise

Par rapport au diagnostic d'entreprise, il faut identifier ses forces et ses faiblesses en passant en revue chacune des fonctions de l'entreprise: la production, le marketing, la finance, les ressources humaines et la recherche et le développement.

Même si le diagnostic était favorable à l'échelle du Québec, qu'en est-il à l'échelle internationale, à tout le moins par rapport aux compétiteurs nord-américains?

L'entreprise est-elle prête ou non à relever le défi du libre-échange? Non seulement par rapport à ses compétiteurs québécois, mais surtout par rapport aux entreprises américaines. On sait à cet égard que nous avons une côte à remonter. L'excellente étude de Rao a démontré que notre économie en général est 9% moins productive que l'économie américaine et la productivité de notre secteur manufacturier est inférieure de plus de 20%.

Le diagnostic de la fonction production doit révéler si l'entreprise est capable ou non de faire face à une augmentation rapide de la demande, si les technologies utilisées sont aussi efficaces que celles des concurrents américains. La structure de coûts permet-elle d'affronter efficacement la concurrence?

Le marketing: l'entreprise connaît-elle bien ses nouveaux marchés, les caractéristiques de ses nouveaux clients? A-t-elle quelque expérience de l'exportation et du marketing international? Son produit est-il un produit différencié, ou simplement un produit d'imitation, un "me-too product"?

Enfin, sa marge de manoeuvre financière, son rapport "dette/équité" lui permettront-ils de prendre les décisions qui s'imposent, notamment pour le budget à consacrer à la recherche et au développement à l'origine de l'innovation?

Une fois que l'entreprise connaît son environnement et son diagnostic, le chef d'entreprise doit identifier les meilleures stratégies de développement: celles-ci iront des plus offensives aux plus défensives. Dans bien des cas, la course à la productivité et la dynamique des fusions et des acquisitions seront au coeur du processus. Chaque dirigeant d'entreprise devra adopter l'une ou l'autre des stratégies suivantes.

Les stratégies offensives

Pour les entreprises qui sont prêtes et dont l'environnement est favorable, il faut choisir une stratégie offensive visant la conquête de nouveaux marchés. Parmi ces stratégies axées sur la spécialisation, il y a la pénétration des nouveaux marchés par de nouveaux distributeurs, de nouvelles succursales ou entrepôts. On peut aussi s'attaquer à ses nouveaux marchés en acquérant des concurrents aux Etats-Unis. Ou en choisissant un créneau très précis, un segment de marché auquel on offre un produit très adapté à ses besoins.

Une stratégie moins offensive consiste à procéder à un redéploiement géographique. On se départit de divisions traditionnelles au Canada pour acquérir des concurrents proches des marchés à desservir.

Les stratégies défensives

Il y a aussi l'intégration verticale. Cette stratégie défensive vise à réduire les coûts dans le but d'être plus compétitif au niveau des prix. L'acquisition d'un fournisseur notamment, permettra de récupérer sa marge de profit et d'obtenir ainsi plus de flexibilité.

Les autres stratégies corporatives sont carrément plus défensives. Par exemple, l'entreprise pas prête selon son diagnostic, peut faire une fusion avec un partenaire pour compenser ses faiblesses. L'entreprise forte en production, mais faible en marketing, doit trouver un partenaire fort en marketing et peut être faible en production.

Par contre, l'entreprise prête peut par la diversification s'orienter vers des domaines dont l'environnement est plus favorable que le sien. La voie la plus efficace est l'acquisition.

Si ces fusions et acquisitions ne constituent pas une option pour le chef d'entreprise, il devra alors tenter de corriger ses faiblesses par virage interne en améliorant la qualité de ses ressources humaines. Il devra recruter des gens compétents ou les former en marketing, en production ou en recherche et développement. Cette stratégie a des effets lents et exige un redoublement des énergies de la part de tous les employés.

Enfin, pour les entreprises qui ne sont pas prêtes et qui évolueront dans un environnement défavorable, à part la vente de l'entreprise, le dirigeant devra adopter des stratégies les plus défensives telles la sous-traitance spécialisée et la protection par le service: l'entreprise concentre sa fabrication sur une gamme restreinte de produits pour le compte d'un autre manufacturier dont l'envergure et les moyens sont beaucoup plus grands. L'approche du Kanban japonais, le "just-in-time" pourrait assurer sa fidélité. L'entreprise pourra aussi se protéger sur son marché, dans la mesure où celui-ci est bien défini, en fournissant un service hors pair et personnalisé. Cette approche est réalisable car elle ne coûte pas cher.

Le cas des filiales

Un mot sur les filiales américaines au Canada. Souvent avec l'élimination des tarifs douaniers, celles-ci perdent leur raison d'être. La logique de la rationalisation et de la spécialisation est donc plus radicale pour elles. Il leur faut abandonner l'approche généraliste et chercher à obtenir l'exclusivité mondiale d'un produit et obtenir ainsi un degré d'autonomie.

Pour les filiales moins dynamiques dont les opérations sont petites et dont la gestion se distingue peu, leur survie dépendra de leur capacité de rationaliser, en manufacturant un produit ou une composante pour la compagnie mère à une échelle suffisante pour servir un marché international. Mais elles deviendront ainsi plus dépendantes du siège social.

Dans cette veine, les possibilités de "joint ventures" pour des entreprises québécoises avec des sociétés étrangères non-américaines seront certainement plus nombreuss.

Voilà fondamentalement les stratégies de la transition. On y voit des points tournants pour chaque entreprise par rapport à ses problèmes de croissance, de production, de marché et de diversification.

La rationalisation

Pour plusieurs experts, le gain principal du libre-échange sera la rationalisation, c'est-à-dire le renforcement des forts et l'élimination des faibles. Le libre-échange est une politique commerciale agressive sans doute, mais ce n'est absolument pas une politique économique et industrielle. Le libre-échange peut être bon pour le commerce sans nécessairement être bon pour l'industrie.

Les pouvoirs publics et la transition

La rationalisation forcée par la loi de la jungle n'est pas en soi une politique économique acceptable, encore moins une politique industrielle.

Ayant adopté une politique commerciale internationale offensive, le gouvernement fédéral doit établir une politique économique et industrielle pour gérer cette rationalisation forcée. Sans politique industrielle, la restructuration du libre-échange s'effectuera trop en fonction de nos richesses naturelles, bref selon notre principal avantage comparatif actuel.

Or, le prix des ressources naturelles ne suit plus les progrès de la production industrielle. L'élément ressource dans les chaudrons et les casseroles représente 60% du coût total de production, dans une automobile la part ressource est de 40%; dans un micro-chip, il n'est que 1 à 3% du coût. Pour un pays comme le Canada avec un grand secteur primaire, cela implique une détérioration des conditions du commerce. On ne doit plus compter sur nos ressources naturelles pour tirer notre épingle du jeu.

La politique économique et industrielle

La politique économique industrielle doit tenir compte de la nouvelle répartition internationale du travail. Il faut positionner le Canada dans ce monde de très grande spécialisation de la production et des services. Une politique industrielle, c'est essentiellement faire des choix. L'Allemagne a privilégié les biens d'équipement, la France, l'aéronautique, l'Italie, le textile, le Japon, l'informatique et la robotique. Au Canada, on doit faire des choix, c'est-à-dire identifier des secteurs forts et les appuyer fortement. On voit poindre quelques industries performantes telles l'équipement de transport et l'aéronautique.

La capacité d'ajouter de la valeur devient centrale au développement économique. Il y a un rapport profond entre la capacité technologique d'un pays et sa position sur le plan du commerce international.

Les pays industrialisés qui érodent notre compétitivité grâce au développement de nouvelles technologies, y compris les nouveaux venus asiatiques tels la Corée, ont compris que les avantages de demain sont d'ordre technologique.

Souvent chez nous, l'État s'est surtout considéré comme un partenaire social. Etant donné sa taille aujourd'hui et le rôle qui lui est attribué dans les affaires internationales, l'État doit aussi se faire un partenaire économique de l'entreprise. Et les modèles abondent. Le rôle du Pentagone dans la politique industrielle et régionale des Etats-Unis est manifeste. Au Japon, le rôle du ministère du Commerce international et de l'Industrie (MITI) est très actif. Les bureaucrates ne cherchent pas à contrôler les corporations japonaises: ils guident l'économie en utilisant les entrepreneurs comme antennes. Cette coopération a permis d'associer l'autorité de l'État et l'énergie créative des éléments les plus dynamiques de la société.

Un deuxième rôle du gouvernement au cours de la transition sera de compléter la négociation et d'établir des règles communes et un code des subventions qui améliorent la sécurité d'accès au marché américain tout en respectant le tissu canadien à l'égard de son développement économique, social et régional.

Les programmes de transition

Troisièmement, l'État doit mettre sur pied des programmes de transition à l'intention des entreprises à l'offensive, à la conquête de nouveaux marchés, comme de celles qui sont à la défensive, parce qu'elles ont développé plusieurs lignes de produits de façon à bien servir le marché canadien, le marché est-ouest. Il faut les aider dans la voie de la spécialisation. De tels programmes permettront également à l'État d'assumer sa responsabilité majeure à l'endroit des travailleurs au cours de la transition et d'obtenir leur collaboration et celle de leurs syndicats en vue des changements à apporter en milieu de travail.

A la défensive, les pouvoirs publics doivent donc aider l'entreprise à s'ajuster aux nouvelles règles du jeu. Des programmes axés sur l'augmentation de la productivité sont essentiels. Il faut beaucoup développer l'automatisation, investir dans la formation de la main-d'oeuvre, dans le marketing, dans la recherche et le développement et dans le design. Le secteur privé doit préciser ces besoins et s'assurer que les ressources gouvernementales seront bien utilisées.

A l'offensive, l'État devrait fortement encourager les fusions et les acquisitions, clés de la transition, en doublant les aides disponibles à l'augmentation de la productivité pour les entreprises qui auront vécu une fusion ou une acquisition au cours des deux années précédentes.

Voilà donc à mon avis de quoi devrait être faite la transition au libre-échange pour les entreprises et pour l'État. Et cette transition ne doit pas seulement nous amener à penser nord-américain, elle doit surtout nous faire relever le défi de l'Europe, le défi incroyable de l'Asie, le défi mondial.

ATELIERS SECTORIELS SUR LES PLANS D'ACTION

ATELIER 1: CUIR ET CHAUSSURE

Synthèse de la communication de M. Robert Daigle, représentant du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec.

Depuis le 1er décembre 1985, les contingentements canadiens relatifs aux importations de chaussures du Québec ont tous été abolis à l'exception des quotas à l'importation des chaussures en cuir pour femmes et fillettes. L'abolition de ces quotas est prévue en décembre 1988.

Depuis 1985, l'augmentation de la concurrence des producteurs étrangers a poussé certaines compagnies canadiennes à se surpasser pour survivre tandis qu'elle en éliminait d'autres. Les parts du marché canadien occupées par les industries québécoise et canadienne qui n'atteignaient en 1986 que 12 et 35 pour cent, témoignent d'une diminution. L'industrie américaine est un déclin depuis 1968. De plus, depuis 1986, les manufacturiers américains ne se partagent que 20 pour cent du marché de la chaussure, victimes eux aussi de la concurrence internationale.

Quant aux échanges commerciaux entre le Québec et les États-Unis dans le secteur de la chaussure, ils sont limités. Le Canada connaît une situation semblable. Les exportateurs dominent le marché canado-américain. Au chapitre des barrières tarifaires, les barrières canadiennes sont en moyenne plus élevées mais moins sélectives que celles des voisins du sud. L'élimination des droits de douane leur profitera davantage.

Deux éléments du traité de libre-échange auront une incidence majeure sur l'industrie de la chaussure au Canada: la période d'application du Traité et les règles d'origine applicables aux produits.

Si la période de transition de dix années est indispensable, un abaissement rapide des tarifs douaniers serait probablement néfaste à l'industrie canadienne.

A cet effet, des règles devront définir la "chaussure" canadienne quant à la provenance des matières premières servant à sa fabrication. Finalement, le manufacturier québécois doit impérativement pénétrer les marchés étrangers et fabriquer un produit distinctif et de qualité s'il désire bénéficier de la libéralisation des échanges.

Synthèse de la communication de M. Jean-Marc Bruneau, président du conseil d'administration de l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada

Le contingentement imposé par le gouvernement canadien et en vigueur jusqu'au 1er décembre 1985, sans permettre aux manufacturiers canadiens de freiner leur perte du marché domestique, a néanmoins réussi à y ralentir l'élan de croissance des produits étrangers.

Un sondage réalisé auprès des membres de notre association indique clairement (deux contre un) qu'ils estiment avoir plus à perdre qu'à gagner du libre-échange. Nous croyons, au sein de notre Association, qu'il est nécessaire de ménager une période de transition suffisante et de statuer des règles précises quant à l'origine des produits. Nous sommes cependant satisfaits des disparitions stipulées dans le texte de l'Accord et souhaitons que son application se fasse sans embûches.

Par ailleurs, la fluctuation du taux de change et les coûts de la main-d'oeuvre canadienne, plus élevés comparativement aux États-Unis et aux autres pays étrangers, nous semblent deux obstacles diminuant nos chances d'être concurrentiels.

En ce sens, il nous serait plus profitable d'entamer des négociations multilatérales puisque la véritable vague d'importations ne provient pas des pays limitrophes mais plutôt des pays étrangers.

Synthèse de la communication de M. Pierre Grenier, président-directeur général de Grenico Inc.

Grenico a toujours su s'adapter aux fluctuations du marché de la chaussure. Elle en a d'ailleurs tiré parti pour devenir leader du créneau de la botte mode pour homme.

Notre compagnie s'adaptera également à la libéralisation des échanges. D'ailleurs, Grenico lorgne le marché américain depuis 1980. La demande domestique sans cesse croissante a cependant retardé notre entrée aux États-Unis. Mais nous pressentons de bonnes occasions d'affaires de l'autre côté de la frontière et nous nous y pointerons sous peu.

Synthèse de la communication de M. Normand Chevrier, président de Bastien Inc.

Bastien écoule entre 20 et 50 pourcent de sa marchandise aux États-Unis depuis 1978. Plus de douze représentants y sillonnent ce grand territoire.

L'on entend souvent parler des avantages d'avoir accès à un marché pratiquement dix fois supérieur au nôtre. Il ne faudrait cependant pas négliger une dimension importante de l'accord de libre-échange: les coûts d'entrée très élevés des produits importés aux États-Unis.

Par exemple, contrairement à leurs homologues canadiens, les représentants qui travaillent aux États-Unis exigent des avances sur commissions (certaines peuvent être très importantes) pour effectuer leurs tournées, sans pour autant nous assurer un plus grand succès. Ainsi, la formation d'une équipe de vente en sol américain peut s'avérer très onéreuse. Par ailleurs, la vente de produits américains au Canada ne représente qu'une menace mineure car les fabricants américains ne possèdent pas toujours une gamme de produits aussi populaires que leurs collections actuelles.

Il importe toutefois que nous nous assurions de l'efficacité des règles concernant l'origine d'un produit.

Le libre-échange aura certes ses avantages. A long terme, les fabricants canadiens auront une plus grande efficacité et l'atout que représente le fait d'être perçus comme des vendeurs locaux (court délai de livraison, même langue, même fuseau horaire) par les acheteurs américains est certainement considérable.

Synthèse de la période de questions

QUESTION: Qu'en est-il du taux de change et de la puissance du marché européen?

RÉPONSE: (De M. Normand Chevrier). Il est exact que les taux de change soient en notre défaveur. Cependant, le marché européen diffère beaucoup du nôtre car les industriels outre-Atlantique sont très préoccupés par l'aspect visuel de leurs produits. Le marché est difficile à pénétrer surtout à cause des nombreuses monnaies circulant dans un pays, des nombreuses langues et des fabricants locaux très puissants. De même, les variations de température du climat européen peuvent empêcher la présence d'un cycle régulier de la vente des bottes d'hiver dans certains pays.

QUESTION: Les travailleurs de la chaussure devront-ils modifier leur méthode de travail suite au libre-échange? Les programmes consacrés à la main-d'oeuvre seront-ils modifiés?

RÉPONSE: (De M. Normand Chevrier). Les méthodes de travail subiront peut-être des changements causés par une productivité améliorée. Toutefois, les salaires des travailleurs canadiens sont supérieurs à ceux des autres pays. Ces bonnes conditions de travail ne sont pas menacées.

QUESTION: Au président des chaussures Faber Inc., M. Jean-Marc Bruneau: Partagez-vous l'enthousiasme des fabricants de bottes d'hiver face au libre-échange?

RÉPONSE: Le marché canadien me suffit actuellement. Mes préoccupations actuelles portent davantage sur la hausse de productivité de l'entreprise que je préside. La levée du contingentement sur les chaussures pour femmes et fillettes à la fin de 1988 nous affectera sûrement.

Faber Inc. a également deux représentants en poste aux États-Unis. Ils vendent dans le secteur des bottes en prévision d'une trop forte concurrence, en 1989, dans le domaine de la chaussure pour dames.

Nous devrions effectuer une perçée sur le marché scandinave en privilégiant les bottes plutôt que les chaussures.

QUESTION: Quelle est la gamme de produits de Bastien Inc.?

RÉPONSE: (De M. Normand Chevrier). Bastien se spécialise dans la botte d'hiver tout en fabriquant des mocassins durant la période creuse de production. Nous ne vendons pas de chaussures aux États-Unis, seulement la botte d'hiver et la botte mode.

QUESTION: Quels sont les problèmes de main-d'oeuvre dans le secteur du design de la chaussure?

RÉPONSE: Il existe une relève et d'excellents patronniers au Canada.

PRÉSENTATION DE MONSIEUR JEAN-MARC BRUNEAU

Président de Chaussures Faber Inc.

&

Président du Conseil d'administration de
l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada

J'aimerais remercier les organisateurs de ce colloque dont le but consiste à procurer aux manufacturiers québécois une occasion d'en savoir davantage sur le contenu de l'accord de libre-échange qui sera vraisemblablement signé entre le Canada et les États-Unis et quant aux répercussions que cette entente aura sur tous les secteurs de l'économie du Québec.

Cet accord aura des effets à long terme marquants tant au niveau économique qu'au niveau de la structure sociale de la province. C'est pourquoi je juge très approprié que vous ayez organisé cette journée-forum pour nous aujourd'hui.

Mais avant d'en dire plus long concernant cet accord, permettez-moi de vous situer, un peu, quant à mon rôle ici parmi vous. Je représente l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada qui est une association nationale représentant les manufacturiers canadiens de chaussures qu'on retrouve d'un bout à l'autre du Canada. Environ 43% de notre industrie se retrouve au Québec, 52% est regroupé en Ontario et le reste est partagé entre l'Ouest et les provinces maritimes.

Au Québec, notre industrie occupe une place un peu différente de celle des autres provinces parce que c'est ici même dans la ville de Québec que notre industrie a établi ses quartiers il y a de cela plus de 300 ans et jusque vers les années 50, les industries du cuir et de la chaussure constituaient les principales composantes de l'économie du Québec. A cette époque glorieuse, on comptait au Québec 292 usines qui recrutaient alors quelque 20 000 travailleurs et travailleuses. Aujourd'hui plus modeste, l'industrie québécoise de la chaussure n'est représentée que par environ 75 usines avec des effectifs de 6 000 travailleurs et travailleuses provenant de la ville de Québec et de ses environs, de la région de Montréal, de l'Estrie et, finalement, de la Beauce.

Dans les régions un peu plus éloignées des centres urbains, les compagnies fabriquant des chaussures s'avèrent souvent comme étant les principales sources d'emplois de la région. L'an dernier au Québec,

l'industrie de la chaussure a produit 15,5 millions de bottes et chaussures pour une valeur de 330,8 millions de dollars.

Mais avant d'approfondir davantage sur la position adoptée par notre association vis-à-vis le libre-échange, j'aimerais souligner l'impact des politiques internationales adoptées par notre Gouvernement fédéral relativement à l'industrie de la chaussure depuis les dix dernières années, c'est-à-dire l'époque durant laquelle les importations massives de chaussures au Canada commencèrent à engendrer un déclin très important au niveau de la part de marché des manufacturiers canadiens de chaussures.

Le Gouvernement fédéral a alors imposé en 1977 des contingentements sur les importations de chaussures; ces contingentements furent en vigueur jusqu'au 1er décembre 1985. A cette date bien précise, les contingentements sur les chaussures pour hommes et garçons furent supprimés; par contre, sur les chaussures pour dames et fillettes ils ne seront graduellement supprimés que le 30 novembre 1988.

Les opinions divergent beaucoup quant aux résultats engendrés par cette politique de contingentement et en ce qui concerne notre industrie, ces mesures n'ont certes pas permis aux manufacturiers de freiner leur perte de marché, mais elles ont néanmoins réussi à ralentir l'élan de croissance des importations sur le marché canadien.

Ces mesures ont permis de plus à notre industrie de reprendre son souffle et de tirer profit des programmes gouvernementaux offerts; la participation de nos membres à ces programmes leur ont donc permis de restructurer et de moderniser leurs installations de production.

En 1977, lorsque les contingentements furent mis en place, la part du marché des manufacturiers canadiens de l'industrie de la chaussure était de 43% et elle est restée relativement stable jusqu'à la fin de novembre 1985, date à laquelle les contingentements sur les chaussures pour hommes et garçons furent enlevés. Depuis ce temps, le marché canadien de la chaussure est fort convoité par l'étranger et est affecté durement par les importations de chaussures, malgré les directives

gouvernementales adressées aux principaux pays exportateurs de chaussures, qui sont notamment la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong et l'Italie; le Gouvernement fédéral sommait ces pays à restreindre leurs exportations à des niveaux plus traditionnels mais ces directives sont restées lettre morte.

Les importations ont donc monté en flèche, et conséquemment notre part du marché a dégringolé de 13 points pour atteindre des niveaux records en dessous de 30% depuis la libéralisation des contingentements; malheureusement, cette détérioration continue à ronger notre part du marché et cette situation semble sans aucune issue.

Dans huit mois, les contingentements sur les chaussures pour dames et fillettes - le secteur le plus important au niveau économique de notre industrie et qui représente 38% de notre production et de l'emploi - affecteront encore davantage notre part du marché qui s'en trouvera de plus en plus affaiblie.

Pour arriver à comprendre ce phénomène et pour nous aider à extrapoler sur l'avenir de notre industrie, je n'ai qu'à citer l'exemple très révélateur des États-Unis. On n'a qu'à regarder ce qui s'y produit depuis quelques années: les importations y occupent maintenant plus de 80% de leur part de marché. C'est probablement ce qui attend l'industrie canadienne.

Ceci n'est qu'un bref aperçu de l'environnement et du contexte économique international à l'intérieur duquel l'industrie canadienne de la chaussure doit fonctionner. Vous ne serez sans doute pas surpris d'apprendre que lorsque notre industrie fut consultée pour exprimer son avis sur les conséquences qu'entraînerait la signature d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, plusieurs de nos membres considéraient qu'il serait beaucoup plus favorable de négocier sur une base multilatérale plutôt que de négocier sur une base bilatérale avec les États-Unis comme principal partenaire commercial; l'opinion exprimé par nos membres est que l'accord de libre-échange ne viendrait en aucun cas réduire ou contrer cette vague impressionnante

d'importations en provenance des pays étrangers autres que les États-Unis et qui inondent actuellement le marché canadien.

Notre association, tout comme ce fut le cas probablement pour plusieurs autres, fut approchée par le Gouvernement canadien afin de faire partie du groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, division du textile, des chaussures et du cuir. Avant de nous impliquer corps et âme dans de telles consultations, nous avons effectué un sondage auprès de nos membres manufacturiers pour connaître leur opinion quant aux avantages et désavantages d'entrer dans un accord de libre-échange canado-américain.

Les résultats obtenus ont démontré dans une proportion de deux contre un que nos membres étaient d'avis qu'ils avaient plus à perdre qu'à gagner en signant une telle entente. L'AMCC ne pouvait évidemment pas aller à l'encontre de l'opinion de ses membres, maîtres de l'orientation de l'Association. Nous ne pouvions donc pas appuyer les objectifs du Gouvernement qui consistaient à conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis.

Notre rôle, en participant à ces rencontres de consultations sectorielles, fut donc d'exprimer notre position vis-à-vis cette future entente et de soulever les objections et interrogations de nos membres et de faire des recommandations quant à la façon dont ces interrogations, questions, problèmes, etc., pourraient être contournés, voire même réglés, dans la meilleure conjoncture possible pour permettre aux manufacturiers canadiens et québécois de chaussures de vivre dans un environnement de saine concurrence. Il était de plus important que le contexte économique engendré par cette nouvelle entente commerciale avec les États-Unis leur permette de survivre et d'en tirer profit.

Nous avons donc recommandé au Gouvernement que l'élimination des droits de douane entre le Canada et les États-Unis s'effectue sur la plus longue période possible, étant donné que notre industrie avait plus à perdre qu'à gagner suite à la signature d'un tel accord, contrairement à ce qui surviendrait pour nos concurrents américains. Les tarifs

douaniers canadiens sont actuellement d'environ 22% comparativement à une moyenne de 8 à 10% aux États-Unis.

Au moment de la rédaction du document final sur le libre-échange, cette recommandation a été prise en considération et nous nous en réjouissons; en effet, les textes finaux de l'Accord stipulent que l'élimination des droits de douane pour les manufacturiers canadiens de chaussures s'effectuera sur une période de dix ans.

Toutefois, le sujet qui inquiétait le plus nos membres, incluant ceux qui étaient en faveur du libre-échange, était le besoin impérieux d'inclure dans l'entente des règles dont l'essence même serait d'empêcher dans la mesure du possible que les chaussures fabriquées partiellement dans les pays autres que les États-Unis et subséquemment finies aux États-Unis ne soient pas éligibles au traitement de libre-échange.

L'an dernier, 70 millions de paires de chaussures fabriquées aux États-Unis ont été produites à partir d'empeignes importées. L'AMCC a donc fortement recommandé au groupe de consultations sectorielles que des règlements concernant les pays d'origine soient clairement établis afin d'assurer que l'exemption de tarifs douaniers soit accordée uniquement aux chaussures ayant un pourcentage élevé de matières composantes canadiennes ou américaines.

Sans cette sécurité, autant les États-Unis que le Canada pourraient devenir des pays envahis par des chaussures partiellement fabriquées à l'étranger et finies ensuite ici au Canada ou aux États-Unis.

Nous sommes très heureux que les pourparlers engagés avec le groupe de consultations aient porté fruit: le texte final de l'accord de libre-échange suit à la lettre nos recommandations en ce sens.

L'Entente stipule également, d'une part, que les chaussures fabriquées tant au Canada qu'aux États-Unis à partir d'empeignes finies ou non finies qui proviennent de pays étrangers ne soient pas éligibles aux tarifs douaniers réduits; d'autre part, l'Entente stipule que, pour que les chaussures qui traversent les frontières canado-américaines se

voient accorder le traitement des tarifs douaniers réduits, ces chaussures devront être constituées d'au moins 50% de la valeur des produits et de la main-d'oeuvre.

Maintenant que les règles d'origine ont été négociées avec succès et sont désormais incluses dans le texte final de l'Accord, il devient primoridal de s'assurer que l'application de cette politique se réalise sans embûches.

A cet effet, l'AMCC a soumis récemment au Gouvernement fédéral une demande visant à amender la législation canadienne en ce qui a trait à la déclaration d'origine pour les produits importés au Canada; il s'agit bien entendu, dans notre cas, de chaussures.

En d'autres termes, l'AMCC recommande au Gouvernement d'amender la loi régissant l'identification des pays d'origine pour définir le mot «empeigne», pour que dans cette définition soit spécifié le pays où proviennent les empeignes entrant dans la fabrication de chaussures, qu'il soit clairement identifié si les empeignes des chaussures ne sont pas fabriquées dans le même pays d'origine où sont finies les chaussures.

Nous recommandons également au Gouvernement fédéral que ce même règlement s'applique aux empeignes de chaussures qui sont importées au Canada.

Je suis heureux de vous apprendre qu'à la rencontre du groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur pour les textiles, les chaussures et le cuir, qui s'est déroulé à Ottawa le 10 février dernier, il fut unanimememt décidé d'inclure ces recommandations sur l'identification des pays d'origine; nous espérons que le Gouvernement fédéral réagira rapidement afin que les changements requis soient mis en vigueur à compter du 1er janvier 1989.

Au début de mon exposé, je vous ai donné un aperçu quelque peu sombre, mais malheureusement réel, de la situation qui prévaut actuellement au sein de l'industrie canadienne de la chaussure. Le moral des dirigeants n'est pourtant pas à la déprime comme on serait porté à

le croire. Maintenant que des règles précises ont été incluses dans le texte final de l'Accord concernant les pays d'origine, plusieurs de nos entrepreneurs québécois se sentent beaucoup plus à l'aise pour continuer à gérer leur entreprise et envisagent de meilleurs jours qui leur permettront d'augmenter leur pénétration du marché américain.

L'AMCC prévoit d'entreprendre tout ce qui est en son pouvoir pour favoriser de tels projets. Notre association encourage fortement ses membres à tirer profit des excellents programmes d'exportation offerts par les gouvernements fédéral et provincial. Nous sommes d'accord avec le Gouvernement lorsqu'il prétend que le développement et l'augmentation de notre part sur le marché américain procurera au Canada des bénéfices nets.

L'avenir s'avère néanmoins incertain, car si on s'attarde un peu à la perspective globale de l'industrie de la chaussure et qu'on considère l'émergence de nouveaux pays exportateurs, tels la République Populaire de Chine, la Thaïlande, le Sri Lanka et la Malaisie qui de plus en plus deviennent d'importants producteurs dont le personnel consent à travailler pour moins d'un dollar par jour, il est sans aucun doute inutile de vous expliquer que notre industrie demeure toujours vulnérable et inquiète par rapport aux conséquences engendrées par le niveau des importations.

L'accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis ne procurera en aucun temps une solution à ce problème.

Une autre menace sérieuse non seulement pour notre industrie mais aussi pour la plupart des exportateurs canadiens est la diminution de l'écart entre les devises canadienne et américaine.

Il est primordial pour le Canada et pour la santé économique du marché des exportations canadiennes, que l'écart qui existe actuellement entre ces deux devises soit maintenu car ceci représente un des plus grands avantages pour les manufacturiers québécois et canadiens pour réaliser des ventes et pour exporter leurs produits sur le marché américain, avec ou sans entente de libre-échange.

Si cet écart continue à s'amoindrir, les résultats risquent d'être les mêmes que le retrait complet des tarifs douaniers et le potentiel des industries exportatrices du Canada sera sérieusement mis à l'épreuve.

Les États-Unis ont toujours représenté pour le Canada le plus grand marché d'exportations de chaussures et nous avons toujours bénéficié d'une balance commerciale positive. Par contre, la situation est en train de se renverser depuis les trois dernières années.

En effet, les exportations canadiennes de chaussures sur le marché américain, pour la période janvier-octobre 1987, ont totalisé 1,8 millions de paires, accusant ainsi une baisse de 3,6%, tandis que les importations en provenance des États-Unis pour cette même période, et toujours pour les chaussures, ont atteint les 3,3 millions de paires, soit une augmentation importante de 32%.

L'élimination de la politique de contingentements sur les chaussures pour hommes et garçons a certainement un rôle à jouer dans ce revirement positif à négatif de notre balance commerciale avec les États-Unis.

Nos manufacturiers prétendent que si le niveau des exportations canadiennes de chaussures sur le marché américain demeure stagnant, ceci est dû en majeure partie au fait que les chaussures fabriquées au Canada n'arrivent pas à concurrencer les produits américains; étant donné que le marché américain est lui aussi inondé d'importations des pays étrangers, volume qui est toujours à la hausse, ceci ne fait qu'accroître les difficultés pour nous, Québécois et Canadiens, d'effectuer une percée sur le marché américain. De plus, étant donné que la main-d'oeuvre à l'étranger est payée beaucoup moins cher qu'au Canada et aux États-Unis, nos prix arrivent difficilement à faire concurrence aux produits provenant de l'étranger.

Les débats et les pourparlers canadiens sur le libre-échange ont de beaucoup simplifié ce sujet très complexe, de même que les conséquences qui s'y rattachent concernant l'avenir du Canada.

Il est incroyable de constater combien de temps et d'efforts ont été consacrés par le Gouvernement canadien à vendre l'idée de libre-échange au Canada comparativement à ce qui a été fait aux États-Unis. Serait-ce parce que les États-Unis, indépendamment de la signature ou non du traité sur le libre-échange, garderont malgré tout leurs intentions de tout entreprendre dans les limites permises par leur politique commerciale, pour maintenir un environnement équilibré et financièrement avantageux pour leur propre industrie?

Est-ce que le Canada, une fois sa politique de libre-échange en main, arrivera à exploiter profitablement notre voisin du Sud? Celà semble invraisemblable et, tout au plus, un rêve irréalisable.

Que le Canada fasse affaire avec les États-Unis, c'est une chose importante. Mais il s'avère d'autant plus important que le Canada fasse également affaire avec d'autres pays.

Le Canada s'enorgueillit du fait que sa balance commerciale avec les États-Unis indique un surplus. Par contre, entendons-nous seulement parler et fait-on réellement quelque chose pour régler le large déficit que le Canada accuse avec ses dix plus importants partenaires commerciaux, qui tous réunis, ont de beaucoup dépassé et englouti notre surplus commercial avec les États-Unis?

Qui plus est, ces déficits avec les pays tels que la Corée du Sud, Taïwan, et le Brésil, n'ont fait que s'amplifier depuis les quatre dernières années et, conséquemment, on a pu ainsi dire adieu à plusieurs emplois au Canada. Tandis que nous, Canadiens, sommes fiers de voir notre taux de chômage en dessous des 9%, les Japonais, les Coréens et les Taïwanais, eux, ne tolèrent pas un taux de chômage plus élevé que 3%.

Il est grand temps que les deux paliers gouvernementaux reconnaissent qu'un taux de chômage de 9% est intolérable et qu'ils doivent réagir rapidement en promouvant une stratégie à long terme visant à réduire le chômage.

Les gouvernements provincial et fédéral doivent être très vigilants quant à la façon d'influer sur les balances commerciales déficitaires avec leurs partenaires commerciaux. Le concept du contrôle des importations doit être utilisé comme un instrument de négociation profitable pour aider le Canada à surmonter son déficit commercial et pour aider à la création de nouveaux emplois dans notre pays.

En autant que l'industrie canadienne de la chaussure est concernée, nous croyons qu'il serait, et de loin, plus profitable d'entamer des négociations multilatérales plutôt que bilatérales afin d'amoindrir notre déficit commercial avec la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan, qui sont les pays qui représentent à eux seuls les deux tiers des importations de chaussures sur le marché canadien.

Nous estimons que l'industrie canadienne de la chaussure devrait bénéficier des mêmes niveaux d'importations que ceux dont bénéficient l'industrie du textile et du vêtement à travers l'accord multi-fibre, lequel a été ratifié par le GATT.

Nous exhortons le Gouvernement canadien à entreprendre, lors des prochaines négociations du GATT, des démarches pour instituer pour l'industrie de la chaussure un accord similaire à celui qui existe actuellement dans l'accord multi-fibre pour le textile.

Il y a de fortes raisons de croire que certains pays de la communauté économique européenne, et plus spécialement l'Italie, l'Espagne et la France, de même que les États-Unis, seraient fort intéressés par un tel accord qui pourrait assurer la stabilité à long terme du commerce international de la chaussure.

Le Québec possède la main-d'oeuvre et l'expertise nécessaires pour adopter un rôle de leader dans la conception et la production de chaussures. Nous espérons que les gouvernements qui ont juridiction sur les questions d'ordre commercial s'assureront que les conditions négociées favoriseront, au lieu de détruire, le potentiel de notre industrie.

Allocution prononcée par M. Normand Chevrier
Président, Bastien Inc.

Historique de Bastien aux États-Unis

Les ventes de Bastien aux États-Unis depuis 1978 représentent entre 50 et 25% de ses ventes totales. En 1988, nous prévoyons vendre aux États-Unis entre 35 et 40% des ventes totales de Bastien, ce qui reste dans la moyenne des dix (10) années précédentes.

En 1978, un seul représentant couvrait le Mid-West (Wisconsin, Minnesota, Illinois, Michigan). Douze représentants vendent maintenant les produits fabriqués soit par Bastien soit importés du Brésil et de la Chine, aux États-Unis. Ils couvrent tous les Etats américains sauf la Floride et Hawaii où, bien entendu, il serait un peu plus difficile de vendre des bottes d'hiver.

Des quelques petits clients indépendants auxquels Bastien vendaient aux États-Unis en 1978, nous avons maintenant une liste impressionnante de clients parmi les plus prestigieux du domaine de la chaussure américain. Par exemple, dans les magasins à rayons, le plus gros client de Bastien est MACYS, chez lequel nous vendons dans leur division de New York, du New Jersey et de la Californie, leurs trois principaux points de ventes. Un autre client très important aux États-Unis est la chaîne Dayton/Hudsons. Nous vendons aussi à Nordstrom depuis 10 ans et cette compagnie est mentionnée dans nombre d'articles depuis nombre d'années comme étant le détaillant de chaussures le plus entreprenant et le plus progressif de tous les États-Unis. Tout récemment, un article dans la revue TIMES parlait de cinq (5) sociétés américaines au détail dans différents domaines comme étant l'exemple des magasins de l'avenir et Nordstroms était la société mentionnée au niveau de la chaussure. Bien entendu, nous vendons aussi à des sociétés comme Filene, Jordan Marsh, Marshall Fields et la liste s'allonge. Au niveau des grands catalogues américains, notre plus gros client est L.L. Bean de Newport, Maine. Nous vendons aussi à Spiegels et à Eddie Bauer.

Situation des États-Unis en 1988 avant le début du libre-échange

Les fabricants locaux de chaussures des États-Unis occupent actuellement environ 25% du marché total. Ils sont principalement spécialisés dans les mocassins dits de type américain et les marques les plus connues sont Timberland, Sperry et dans les bottes de cow-boy, dont les marques les plus connues sont Acme et Dingo.

En général, les fabricants américains importent les tiges entièrement fabriquées (soit taillées, coupées et lacées) de pays comme la République Dominicaine, Porto Rico ou même le Paraguay. Une fois dans leurs usines, ils ne font que la mise en forme, l'installation de la semelle, l'empaquetage et la distribution. Cela a pour effet de transférer aux pays à bas niveau de salaire, la partie qui comprend le plus de valeur ajoutée de la fabrication.

Au niveau des importations, les principaux pays exportateurs vers les États-Unis sont comme pour le Canada, Taiwan, la Corée du Sud, le Brésil. Il faut aussi mentionner que les tarifs douaniers sur l'entrée des chaussures en cuir sont aux États-Unis beaucoup moins élevés que les taux du Canada.

Ils peuvent par contre de taux très bas tels 8.5 ou 10%, selon que c'est un produit pour hommes ou femmes, être à plus de 48% si le prix départ usine est moindre que $3. US dans le domaine du plastique.

Au niveau des magasins au détail, le réseau de distribution aux États-Unis est relativement similaire à celui du Canada avec l'exception notale des "discount stores" ou "factory outlets" qui sont chez nos voisins du Sud, des moyens extrêmement populaires de distribution de divers vêtements ou chaussures.

Ce phénomène, bien que présent au Canada, n'occupe pas comparativement au marché américain, une place très importante.

Les menaces apportées par la signature d'un traité de libre-échange avec les États-Unis

Bien que l'on parle souvent des perspectives offertes par l'ouverture d'un marché dix fois supérieur au nôtre, il ne faut pas négliger les coûts d'entrée sur ce marché qui sont très élevés et dans plusieurs cas, plus ou moins insoupçonnés. Ainsi, dans le domaine de la chaussure, contrairement au marché canadien, un nouveau venu ne peut jouir de l'utilisation d'un vendeur multi-carte qui ne lui réclamera pas d'avances sur commissions parce qu'il a déjà plusieurs autres lignes qui lui permettent de tourner tout en étant financé. Chez nos voisins du sud, la majorité des représentants qui sont sérieux demanderont des avances qui peuvent être très importantes jusqu'à 5 ou $6,000 par mois pour leur permettre de faire leurs tournées sans par ailleurs garantir quoi que ce soit au niveau des ventes. Cela évidemment peut devenir extrêmement coûteux si nos produits ne sont pas parfaitement au point, si notre clientèle n'est pas bien développée et si pour une raison ou une autre le climat au détail n'est pas à l'aventure.

Evidemment les perspectives sont multipliées par dix mais les risques sont eux aussi multipliés dans la même proportion. Le marché américain, rappelons-le, est le marché le plus convoité au niveau mondial.

Une troisième menace, celle qu'on mentionne habituellement et celle qui fait certainement très peur aux fabricants canadiens est la vente par les fabricants américains au Canada. Je crois que cette menace est minime parce que ceux-ci sont devenus en général très spécialisés dans des types de produits qui bien que populaires actuellement ne le seront pas nécessairement toujours. Par ailleurs, les autres fabricants importent les tiges, tel que mentionné précédemment, et selon les ententes de libre-échanges signées actuellement, ne pourront exporter vers le Canada à moins de payer un taux similaire au taux qui serait payé si la chaussure était importée directement du pays d'où les tiges proviennent.

Il faudra être extrêmement vigilant au niveau du contrôle douanier quant aux pays d'origine des chaussures en provenance des États-Unis. Comme ce phénomène y est très largement répandu, on peut y perdre facilement son latin et bien entendu le douanier qui ne s'y connaît pas, pourrait à l'occasion laisser entrer au Canada des chaussures qui sont de fait en très grande partie fabriquées dans des pays du Tiers-Monde.

Occasions d'affaires entraînées par le contrat de libre-échange

Le marché canadien représente pour ses fabricants le seul marché dit d'un pays développé qui soit aussi petit. On l'a souvent répété, les grands marchés de pays développés sont l'Europe, avec une population d'environ 340 000 000 d'habitants, les États-Unis avec 240 000 000 d'habitants et le Japon avec 120 000 000 d'habitants. La dimension de ces pays permet à leurs fabricants d'atteindre un niveau d'efficacité élevé comparativement à celui qu'on peut obtenir au Canada avec un marché de 25 000 000 d'habitants. L'accès au marché américain, même s'il se fait sur une période s'échelonnant durant les dix (10) prochaines années, permettra à long terme aux fabricants canadiens dynamiques de pouvoir atteindre ce niveau d'efficacité.

Il faut aussi mentionner que pour le détaillant américain, un fabricant canadien est considéré comme local. Cela représente un avantage indéniable puisqu'ils considèrent le Canada comme faisant partie de leur pays, ceci dit sans exagération. Ils y voient tous les avantages de la fabrication locale:

- ils n'ont pas à ouvrir de lettres de crédit en plaçant leurs commandes;
- ils peuvent placer des commandes à deux ou trois mois de délai de livraison;
- ils peuvent acheter en dollars US;
- ils sont dans la même zone horaire; et,
- ils peuvent parler dans la même langue.

Puisque les fabricants canadiens ne contrôlent que 30 à 35% de leur marché, ils ont l'équivalent d'un marché d'à peu près 10 000 000 d'habitants. L'ouverture du marché américain représente donc une occasion indéniable. Le fabricant qui s'y prendra correctement pourra pendant un certain nombre d'années augmenter ses ventes et ainsi distribuer ses frais fixes sur une base plus large.

Les perspectives chez Bastien

Comme nous l'avons dit au tout début, Bastien vend déjà une part très importante de ses produits sur le marché américain et l'entente de libre-échange comme telle ne viendra pas nous aider directement. Indirectement, bien entendu, elle devrait éliminer les possibilités de voir le Congrès et le Sénat américain devenus très protectionnistes, bloquer les ventes de chaussures aux États-Unis.

Un dernier point que je ne peux passer sous silence est le taux de change entre le Canada et les États-Unis. Pour Bastien en 1987, le dollar américain est passé de 1.38 canadien à 1.30. Cette baisse non prévue et à l'inverse des 9 années précédentes, a coûté en revenus perdus à Bastien une somme très importante. A partir du moment où le dollar canadien dépassera les 0.80, nos capacités d'être compétitifs avec les fabricants américains seront réduites considérablement.

Il est à souhaiter que le gouvernement central cesse de metre l'emphase sur la bataille contre l'inflation qui, de l'avis de la majorité des manufacturiers canadiens, est un danger très lointain et s'applique plutôt à réduire les taux d'intérêts, ce qui aurait pour effet de réduire la valeur du dollar canadien à 0.75 ou 0.76, valeur qui est beaucoup plus en ligne avec sa valeur véritable.

Je vous remercie.

Notes de l'allocution de M. Robert Daigle
Représentant du Ministère de l'Industrie et du Commerce

Introduction

(Tableau 1)

Selon la classification des activités économiques du Québec (CAEQ), l'industrie de la chaussure appartient au grand groupe 17, soit celui des industries du cuir et des produits connexes. L'industrie de la chaussure (1712) regroupe, quant à elle, les établissements dont la fabrication de chaussures en cuir ou en tout autre matière constitue l'activité principale.

Les autres secteurs reliés au groupe 17 sont:

- les tanneries (1711);
- l'industrie des valises, bourses et sacs (1713);
- les autres industries du cuir et des produits connexes, soit les composantes de chaussure et divers autres produits en cuir (1719).

Pour donner une idée de son envergure, soulignons que, en 1985, l'industrie canadienne du cuir et des produits connexes fournissait de l'emploi à plus de 23 000 personnes réparties dans 384 entreprises. Sa production atteignait alors 1,4 milliard de dollars. A elle seule, l'industrie canadienne de la chaussure comptait 17 000 emplois et 169 établissements et ses livraisons se chiffraient à 0,9 milliard de dollars.

Au Québec, nous retrouvions environ le tiers de ces emplois et près de la moitié des entreprises.

Dans le cadre de cet atelier sectoriel, nous focaliserons notre attention plus particulièrement sur l'industrie de la chaussure.

1.0 Situation actuelle des industries québécoise et américaine de la chaussure

1.1 L'industrie québécoise de la chaussure

Tout d'abord, parlons de la situation qui prévaut dans l'industrie québécoise de la chaussure. Il faut se rappeler que, depuis le 1er décembre 1985, les contingentements canadiens sur les importations ont tous été abolis, à l'exception des quotas à l'importation des chaussures en cuir pour dames et fillettes. Ceux-ci connaissent actuellement une augmentation graduelle étalée sur trois ans, de façon à ne plus exercer de restrictions à l'importation à la fin de cette période.

En d'autres termes, en décembre 1988, soit dans neuf mois, plus aucune restriction quantitative des importations ne subsistera au Canada.

Depuis, les pressions concurrentielles provenant des producteurs étrangers se sont faites plus fortes encore. L'industrie canadienne de la chaussure a donc poursuivi sa relocalisation vers les pays nouvellement développés, le processus d'internationalisation se poursuivant. En 1986, le secteur québécois a davantage été touché par l'élargissement de son cadre concurrentiel. En 1987, il semble que ce soit plutôt le secteur ontarien qui soit davantage affecté. Sur le plan canadien, il ne fait nul doute que l'industrie a connu une certaine dislocation.

Depuis que le marché canadien est plus accessible aux producteurs étrangers, l'industrie québécoise émet des signaux plutôt divergents. Pour certaines entreprises, le choc a été fatal ou tout au moins sévère. Pour d'autres, le choc a été bénéfique. Elles ont procédé à d'importants investissements, modernisant ou poursuivant la modernisation de leurs unités de production, procédant à des acquisitions d'entreprises oeuvrant elles aussi dans le secteur de la chaussure, créant même de nouvelles unités de production, se lançant dans le développement et la fabrication de nouveaux produits et, enfin, développant de nouveaux marchés.

(Tableau 2)

D'une manière plus quantitative, le type d'environnement structurel dans lequel oeuvrent les fabricants de chaussures se définit comme étant un secteur dispersé en ce sens qu'il est composé d'un grand nombre de PME. Le secteur québécois se compose de 75 entreprises et fournit de l'emploi à près de 6 000 travailleurs. La taille moyenne des entreprises est d'environ 78 personnes par unité de production.

(Tableau 3 a)

En termes de quantité, les parts du marché canadien détenues par l'industrie québécoise et canadienne sont en régression et n'atteignaient plus, en 1986, que respectivement 12% et 35%.

1.2 L'industrie américaine de la chaussure

Avant d'analyser sommairement l'état actuel des échanges commerciaux entre le Québec et les États-Unis dans le secteur des chaussures, il convient de regarder brièvement la situation de l'industrie américaine.

Depuis 1968, cette industrie ne cesse de décliner. De 1981 à 1986, près de 300 entreprises ont cessé leurs activités, privant le secteur de 30% de sa production et du tiers de son effectif. En 1986, environ 380 entreprises demeuraient en activités. Leurs livraisons atteignaient 3,8 milliards de dollars américains, soit 5,3 milliards de dollars canadiens, c'est-à-dire près de 5 fois plus que l'industrie canadienne et 16 fois plus que l'industrie québécoise. La taille moyenne des entreprises américaines atteignait, quant à elle, 218 employés par établissement.

Les manufacturiers américains ne détenaient plus, en termes de quantité, que 20% du marché apparent global des chaussures. Les secteurs les plus affectés par la contraction de l'industrie américaine sont le secteur des chaussures pour dames et celui des chaussures athlétiques. Selon le U.S. Department of Commerce, ils continueront au cours des prochaines années d'être les plus touchés par la hausse des importations.

L'augmentation de la concurrence internationale a forcé les grands manufacturiers américains à fermer certains de leurs établissements et à consolider leurs unités de production. Ils se sont mis à faire fabriquer en Orient plusieurs de leurs produits et à intensifier leur présence dans le commerce de détail de chaussures. Quant aux manufacturiers plus petits, ils sont graduellement éliminés du secteur. A long terme, seules les entreprises les mieux capitalisées pourront investir dans les technologies nouvelles, leur permettant de réduire les coûts de fabrication. Plusieurs des petites et moyennes firmes ne pourront supporter de tels investissements; elles fermeront ou seront absorbées par les plus grandes entreprises.

2.0 Situation actuelle des échanges commerciaux entre le Québec et les États-Unis

2.1 Commerce de chaussures

(Tableau 4)

Les industries québécoise, canadienne et américaine sont excessivement concentrées dans leur marché domestique respectif.

Les données relatives aux exportations sont éloquentes. En 1986, les industries québécoise et canadienne exportaient environ 6% de leur production dont 5% était destinée au marché américain.

Quant à l'industrie américaine, elle n'expédiait que 3,5% de sa production à l'étranger, dont seulement 25% servait à approvisionner le marché canadien. La faiblesse relative du dollar canadien constitue une barrière à l'entrée pour les produits américains. Il faut noter également que le contenu américain d'une partie des livraisons à destination du Canada était faible, voire nul.

En termes de valeur, les exportations québécoises à destination du marché américain atteignaient donc, en 1986, près de 17 millions de dollars (27,8 millions, si l'on inclut les patins à glace). Les exportations canadiennes se chiffraient à 50 millions de dollars (60,0

millions avec les patins) et les exportations américaines à destination du Canada, à 68,2 millions de dollars canadiens.

Au Québec, une quinzaine d'entreprises exportent aux États-Unis et aussi dans certains pays d'Europe (France, Italie, Suisse, pays scandinaves, etc.). Les bottes d'hiver tout-aller, habillées et de travail sont les principaux produits exportés. Les bottes québécoises profitent d'un bon positionnement dans l'esprit des consommateurs américains qui associent les attributs de ces produits à nos rudes hivers. Le créneau "nordique" possède un potentiel indéniable. Les manufacturiers québécois qui l'exploitent ont su créer pour leurs produits une très bonne image. Selon les acheteurs américains, les bottes québécoises savent allier les qualités esthétiques des produits européens au confort des produits américains et aux qualités thermiques des produits québécois.

Par ailleurs, en analysant brièvement la balance commerciale canadienne avec les États-Unis dans le commerce des chaussures, nous pouvons noter qu'elle connaît un déclin important. A la lumière des données des dix premiers mois de 1987, elle serait même devenue négative. Possiblement l'effet conjugué de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine et du processus de décontingentement des importations qui est entamé au Canada depuis décembre 1985. L'analyse des importations en provenance des États-Unis démontre d'ailleurs qu'une hausse marquée de chaussures pour hommes et garçons, de même que pour dames, fillettes et enfants, s'est produite depuis cette date.

2.2 Droits de douane

Que ce soit pour le commerce des chaussures ou pour le commerce du cuir pour chaussures et des composantes de chaussures, la barrière tarifaire canadienne est plus élevée que la barrière américaine.

(Tableau 5)

Concernant les chaussures, en 1985, le taux moyen canadien, qui a frappé les chaussures américaines, était de 21,8% alors que, du côté américain, le taux moyen appliqué sur les chaussures canadiennes, se chiffrait à 9,3%. Il ne faut surtout pas conclure que le marché américain est plus ouvert que le marché canadien. Il est surtout plus sélectif. Les taux de base américains varient de 0 à 48% alors que les taux de base canadiens oscillent entre 20,0 et 22,8%.

Les États-Unis discriminent donc davantage certains produits tels les chaussures en caoutchouc ou en matière plastique. Ils sont cependant plus "permissifs" pour les chaussures en cuir ou en matière textile, etc.

2.3 Constatations

A la lumière de ce qui précède, nous pouvons donc affirmer que:

- le commerce canado-américain dans le secteur de la chaussure n'est pas très intense, pas plus que celui du Québec avec les États-Unis;

- les marchés canadien et surtout américain sont dominés par les importations, la véritable concurrence provenant plutôt des pays tiers;

- la faiblesse relative du dollar canadien n'a pas vraiment permis aux producteurs québécois de faire une percée significative sur le marché canadien;

- le renforcement du dollar canadien par rapport à la devise américaine pourrait effacer une partie des avantages concurrentiels de l'industrie québécoise;

- l'industrie américaine semble profiter du décontingentement canadien des importations et elle est en voie de renverser la balance commerciale à son avantage;

- les barrières tarifaires canadiennes sont en moyenne plus élevées mais moins sélectives que les barrières américaines; dans ces conditions, l'élimination des droits de douane pourra profiter davantage à l'industrie américaine de la chaussure, de même qu'à l'industrie canadienne des chaussures en caoutchouc et en matière plastique.

3.0 Eléments de l'accord de libre-échange ayant une implication sur l'industrie de la chaussure

La mise en oeuvre des dispositions de l'Accord aura un impact sur le commerce:

- des chaussures:
  - . finies
  - . semi-finies
- des intrants nécessaires à la fabrication de chaussures:
  - . cuir
  - . textile
  - . produits métalliques,
  - . etc.

Pour l'industrie de la chaussure, l'effet de la libéralisation des échanges commerciaux se ressentira donc au niveau de l'approvisionnement en matière première en en composantes, de même qu'au niveau de la vente de produits finis.

Parmi les arrangements bilatéraux contenus dans l'Accord, deux principaux éléments concernant le commerce des chaussures auront une incidence majeure, soit la période de transition accordée à l'industrie et les règles d'origine applicables aux produits.

3.1 Période de transition

L'élimination des droits de douane s'effectuera selon le calendrier suivant:

(Tableau 6)

Les droits de douane canadiens et américains sur les chaussures, les composantes de chaussures et les intrants (à l'exception du cuir) seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989. Ceux du cuir pour empeignes et pour semelles connaîtront une diminution établée sur cinq ans alors que le cuir pour doublure entrera en franchise dès le 1er janvier 1989.

L'industrie de la chaussure obtient donc une période de 10 ans afin de lui permettre de s'ajuster aux nouvelles conditions de la concurrence. Implicitement, cette disposition confirme la fragilité des industries canadienne, québécoise et même américaine ou à tout le moins elle indique qu'une détarification rapide pourrait créer des remous néfastes à l'intérieur de ces industries.

3.2 Règles d'origine applicables aux produits

La deuxième disposition d'importance déterminera quels sont les produits concernés par l'Accord. Pour être admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange, des règles d'origine applicables aux produits ont ainsi été définies afin que l'Accord profite avant tout aux producteurs des deux pays.

Le principe général sur les règles d'origine établit que les produits échangés en vertu de l'Accord doivent être entièrement produits au Canada et/ou aux États-Unis. Cependant, les chaussures fabriquées à partir de matières premières ou de composantes provenant de l'étranger peuvent aussi être admissibles au traitement prévu pour les produits entièrement canadiens et/ou américains.

Pour l'industrie de la chaussure, les règles spécifiques se retrouvent à la section XII (33 et 34), chapitre 64 du système harmonisé intitulé:

"Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets".

Les articles 1 et 2 définissent les règles d'origine relatives aux chaussures et aux composantes de chaussure.

3.2.1 Libellé des règles

(Annexe 1)

3.2.2 Interprétation

En vertu de l'Accord, les chaussures entièrement produites au Canada et/ou aux États-Unis avec des intrants canadiens et/ou américains sont admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange.

Article 1

Egalement, les chaussures et les composantes de chaussures fabriquées au Canada (et/ou aux États-Unis) à partir de matières premières provenant de pays tiers sont traitées comme des produits originaires du Canada (et/ou des États-Unis). Selon les termes de l'article 1, les intrants doivent provenir de l'extérieur de la nomenclature des marchandises décrite du chapitre 64.

Article 2 (Exception)

Les chaussures fabriquées à partir de composantes <u>autres que les dessus de chaussures</u> (soit les semelles, talons, semelles préfabriquées) provenant de pays tiers sont traitées comme des produits originaires du Canada (et/ou des États-Unis); pour profiter de ce statut, le contenu canadien (et/ou américain) doit constituer au moins 50% de la valeur des chaussures exportées.

En d'autres termes, une chaussure dont le contenu nord-américain est d'au moins 50% de sa valeur et qui n'est pas fabriquée à partir de dessus importés de pays tiers sera traitée comme un produit originaire du Canada et/ou des États-Unis, dépendant du territoire où s'est effectué sa transformation ou son montage.

3.3 Constatations

En s'appuyant sur l'état actuel des échanges commerciaux entre le Québec et les États-Unis et sur les dispositions spécifiques reliées à l'industrie de la chaussure et aux industries connexes, se dégagent un certain nombre de constatations:

- en ce qui concerne l'approvisionnement en matières premières et en composantes, les économies réalisées par l'industrie québécoise suite à la détarification seront peu élevées en raison du faible volume actuel des achats québécois auprès des fournisseurs américains;

- les effets de la détarification sur le commerce des chaussures ne devraient pas être brusques, mais plutôt graduels et à long terme;

- la détarification devrait causer une baisse plus rapide du prix moyen des chaussures américaines importées au Canada que celui des chaussures québécoises exportées aux États-Unis.

Conclusion

Pour dégager la problématique complète de l'industrie québécoise de la chaussure dans un contexte de libre-échange, il faudrait mettre en relation tous les facteurs environnementaux critiques avec les éléments stratégiques internes de ce secteur québécois. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que la très grande qualité de l'esprit d'entreprise est de savoir transformer les problèmes en solution ou, si l'on veut, en "occasion d'affaires".

En guise de conclusion et à défaut de vous dresser une liste de problèmes, je vous soumets plutôt quelques éléments de réflexion ou de pistes d'actions:

- avec le rétrécissement du marché domestique, pénétrer les marchés étrangers devient de plus en plus un impératif pour les manufacturiers québécois;

- bien que les États-Unis constituent déjà un marché naturel et qu'avec la libéralisation des échanges, il sera encore plus accessible, toute entreprise désirant percer le marché américain doit être prête à y consacrer beaucoup d'énergie et de temps;

- pour que les entreprises québécoises puissent relever le défi de la concurrence internationale, elles doivent tout mettre en oeuvre pour accroître la qualité de leurs ressources humaines ainsi qu'améliorer la qualité de leur gestion et de leurs produits.

- les chefs d'entreprises doivent s'appliquer à rehausser l'image de leur industrie ainsi qu'à augmenter leur visibilité et celle de leurs produits.

- enfin, ils doivent unir leurs efforts afin d'augmenter la cohésion des différents secteurs industriels et commerciaux de toute la filière de la chaussure.

En somme, la fabrication de produits distinctifs et de qualité devrait être au centre de la stratégie de développement des entreprises québécoises qui désirent tirer profit des nouvelles occasions d'affaires que suscitera l'accord sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Merci!

ATELIER 2: INDUSTRIE DU MEUBLE

Synthèse de la communication de M. Fernand Fontaine, président de Dutailier

Neuf cent quatre-vingt-quatorze entreprises forment l'industrie du meuble au Canada contre 4 550 aux États-Unis. Per capita, ce nombre est deux fois moins élevé aux États-Unis qu'au Canada. Les entreprises américaines sont plus grosses et plus productives que leur contrepartie canadienne. De plus, 5% de la production totale américaine représente plus que le total des capacités de production de l'industrie québécoise du meuble.

Le taux de croissance de 1,9% de ce secteur au Canada (il deviendra nul au cours des prochaines années) et voisin de 0% aux États-Unis laisse présager une baisse importante des mises en chantier dans la construction domiciliaire. Le libre-échange touchera surtout les moyennes entreprises (20 à 50 employés) car il faut s'attendre à la fermeture d'au moins 60 entreprises et à la perte de 3 500 emplois.

Les directeurs d'entreprises et les gouvernements devront encourager les fusions et les acquisitions d'entreprises en guise d'ajustement au libre-échange. Les entreprises devront intensifier le marketing et la qualité de leur produit afin de conquérir les nouveaux marchés. La baisse de la construction domiciliaire sera compensée par le goût d'un changement de mobilier des consommateurs. Les dirigeants d'entreprises devront être à l'affût de ces changements.

Synthèse de la communication de M. André Laurent, directeur du design chez Biltrite, Nightingale

Le secteur de l'ameublement de bureau tirera profit du libre-échange. En effet, 50% de la population active en Amérique du Nord travaille dans un bureau et on prévoit qu'en l'an 2 000 ce pourcentage sera de 90%. Il faut s'attendre à une hausse des investissements pour la réalisation d'usines afin de répondre aux besoins de la population.

Ces dernières années, l'informatique a provoqué des changements sociologiques importants. Les nouvelles technologies ont éliminé 25 millions d'emplois pour en créer 45 millions.

Avec les nouvelles technologies, le design guide les choix des dirigeants d'entreprises depuis l'avènement des nouvelles technologies. On parle maintenant de concepts dans l'ameublement de bureau. C'est un secteur où l'on prévoit un taux de croissance de 5% à 6% au cours des dix prochaines années en Amérique du Nord. Le Canada exporte présentement 40% de sa production.

Le taux de change de la devise canadienne, les préjugés des syndicats (ceux-ci sont plutôt défavorables au libre-échange) et le haut taux de taxation et de charges sociales du Québec sont les principaux désavantages du secteur.

Synthèse de la communication de M. André Coupet, représentant de Samson Bélair

La balance commerciale est actuellement déficitaire. Nous exportons 13% de notre production et importons pour combler 23% de nos besoins. Le marché du meuble résidentiel connaîtra un taux de croissance pratiquement nul à cause de la réduction des mises en chantier et du vieillissement de la population. L'avènement du libre-échange se soldera par une augmentation du taux des importations canadiennes, effet de la suppression des barrières douanières. A partir de 1989, les importations formeront 27% du marché canadien. En 1990, ce taux sera près de 31%. Cette croissance sera suivie d'un ralentissement.

Au début de la période de transition suivant l'accord de libre-échange, les américains travailleront très fort pour conquérir les nouveaux marchés. Les entreprises canadiennes qui résisteront à cette attaque seront plus en mesure de passer à l'offensive à la fin de la période.

La taille des entreprises déterminera l'ampleur de l'impact de la libéralisation. Les moyennes entreprises sentiront le plus la vague libre-échangiste. Des 3 500 emplois perdus, 50% le seront au sein des moyennes entreprises. Les grandes entreprises de ce secteur devraient conserver leur marché (ce sont elles qui exportent) ainsi que les très petites qui ont un marché local.

Par contre, le libre-échange entraînera une rationalisation du secteur de la moyenne entreprise. Des fermetures d'usines et des restructurations de réseaux de distribution obligeront les entreprises à augmenter leur productivité qui passera par une automatisation des usines.

L'augmentation du nombre de cols blancs provoquera une croissance de 6% par année en dollars constants dans le secteur de l'ameublement de bureau. Le marché de 600 millions $ (1986) passera à 900 millions $ en 1993 suite au libre-échange.

Les Canadiens importent peu l'ameublement de bureau. Quant aux Américains, ils exportent peu car leurs filiales canadiennes facturent 50% du volume de fabrication domestique. Malgré le libre-échange, les Américains ne viendront pas concurrencer leurs filiales. Ceci laisse donc aux Canadiens une bonne marge de manoeuvre pour investir dans la recherche et le développement. Le secteur de l'ameublement de bureau est en bonne santé, pouvant offrir une résistance face aux importations et augmenter le rythme des exportations, dont le taux devrait varier de près de 56% en 5 ou 6 ans.

Les grandes entreprises accueilleront la majorité des 5 000 emplois (au moins 80%). Il faut cependant noter que 3 500 de ces nouveaux emplois seront dûs à la seule croissance du marché. Le libre-échange n'en créera que 1 500.

Synthèse de la communication de M. Claude Jutras, directeur général de l'Association des fabricants de meubles du Québec

L'Association des fabricants de meubles du Québec a commandé une étude de l'impact du libre-échange sur l'industrie du meuble ainsi que des principaux points à soumettre aux organismes participants à la mise en place de l'Accord. Les principales recommandations adressées à ces instances se présentent de la façon suivante: considérer les coûts relatifs au climat canadien, par exemple les dépenses de chauffage, considérer l'apport d'une aide financière et technique, surveiller les différentes lois antidumping, considérer les coûts reliés au "harcèlement" aux douanes et, finalement, considérer la déréglementation du transport.

Il faut s'attendre à des difficultés au chapitre de la signature du Traité relativement à la période d'ajustement. L'Accord est de cinq ans alors que les parties avaient demandé une entente de dix ans. La réforme fiscale affectera surtout les PME en fonction, entre autres contraintes, des frais de représentation, de l'amortissement et de la taxe de vente. L'étude indique, notamment que le meuble de design et le meuble de moyenne gamme connaîtront une période difficile contrairement au secteur de l'ameublement de bureau.

L'Association exige donc du gouvernement fédéral un appui à l'industrie relativement à l'automatisation future des entreprises (robotique, acquisition d'ordinateurs, etc.), au chapitre du marketing (pour essayer d'exporter), du design (pour essayer de spécialiser certains travailleurs) et du financement. De plus, l'Association encourage fortement les fusions et acquisitions, et demande qu'en ce domaine l'aide soit doublée.

Période de questions

QUESTION: Quelle sera l'attitude des multinationales américaines possédant des filiales au Canada? Vont-elles partir?

RÉPONSE: Ces filiales ont été mises en place à cause des barrières douanières. La position des multinationales demeure inconnue. Tout dépendra des chefs d'entreprises qui planifieront à leur façon et adopteront leurs propres stratégies de développement. Ces multinationales font de l'argent au Canada. Pourquoi partiraient-elles? Nous assisterons néanmoins à un grand courant de spécialisation à l'intérieur des multinationales.

QUESTION: Devant les changements technologiques, la robotique et les coûts de transport, la spécialisation apportera-t-elle beaucoup à l'industrie?

RÉPONSE: L'Accord se solde par une perte de 12% des droits de douane par la partie canadienne. En effet, les manufacturiers américains paient présentement 15% et 16% de frais de douanes pour leurs exportations au Canada alors que les manufacturiers canadiens ne paient que 2,5% lorsqu'ils traversent la frontière américaine.

Les usines canadiennes sont deux fois plus petites que celles des États-Unis. Spécialiser leur vocation sera difficile. Le nationalisme américain pénalise également les fabricants canadiens. Les exportations canadiennes doivent être très identifiées quant à leur origine tandis que les exportations américaines ne sont pas tenues à cette règle. Par contre, les meubles canadiens sont de meilleure qualité, un indice qui devra guider les fabricants canadiens.

QUESTION: Quelle sorte d'aide technique ou financière a-t-on demandé?

RÉPONSE: Les demandes d'aide technique et financière n'ont <u>volontairement</u> pas été précisées afin d'assurer leur attribution et de ne pas perdre au change.

QUESTION: Quel est le profit net des entreprises dans le secteur du meuble résidentiel aux États-Unis?

RÉPONSE: Nous ne possédons pas de statistiques à ce sujet pour les entreprises américaines. Nous savons, par contre, que le chiffre d'affaires dans ce secteur est deux fois plus élevé aux États-Unis qu'au Canada.

QUESTION: Quels sont les problèmes de coûts de production qui se présentent au Canada mais sont absents aux États-Unis?

RÉPONSE: Ces coûts (surtout reliés à la température) sont compensés par le taux de change. Mais si le dollar canadien continue son ascension face à la devise américaine les exportations pourraient diminuer. La productivité canadienne dans le secteur du meuble est de 26% moins élevée qu'aux États-Unis. Un dollar à 0,73 $ (US) reflète la véritable productivité canadienne et on s'attend à des pressions à la baisse sur le dollar. Les Canadiens pourront percer le marché américain à long terme.

QUESTION: Le libre-échange se jouera-t-il au niveau de l'entreprise ou au niveau de l'industrie?

RÉPONSE: Etant un secteur traditionnel qui embauche une main-d'oeuvre, le secteur du meuble est davantage destiné à subir des difficultés exogènes telles que les lois, la conjoncture économique, le niveau du dollar, etc. La rapidité d'adaptation et le dynamisme des entrepreneurs à différencier leur produit détermineront les entreprises qui pourront composer avec le libre-échange. Certains aspects négatifs, d'autres positifs permettront aux dirigeants d'établir leur propre diagnostic.

Une entreprise petite ou moyenne face à son principal concurrent ne différenciant pas ses produits et consacrant moins de 1% de ses bénéfices à la recherche et au développement, subira l'impact négatif de la libéralisation.

Par contre, une entreprise exportant plus de 20% de sa production annuelle et présentant des produits différenciés et

des coûts de production semblables à ceux de ses principaux concurrents passera la rampe du libre-échange.

QUESTION: Que faire contre le plagiat de la concurrence?

RÉPONSE: Les entrepreneurs engagent de plus en plus de designers. Ceux qui l'on fait et ceux qui ont eu du succès ont prouvé la rentabilité de ce capital humain. Des revendications seront faites avec la collaboration des designers industriels pour protéger le design et l'esthétique des produits.

Il faudra que les lois soient plus rigides et que des normes soient établies.

QUESTION: L'industrie du meuble évoluera-t-elle uniquement grâce aux subsides gouvernementaux?

RÉPONSE: Les entreprises devront démontrer une volonté d'adaptation en diversifiant leurs produits, en spécialisant leur production et en automatisant leurs usines. Le gouvernement doit répartir les subventions plus équitablement; le législateur doit donner une chance à l'industrie pour qu'elle s'adapte au libre-échange, enfin, les subventions doivent encourager la spécialisation et la robotisation. Il est de plus nécessaire que les subventions ne favorisent pas seulement les entreprises des secteurs de productivité comparable à celle qui prévaut dans ces mêmes secteurs aux États-Unis (comme Hyundai) mais qu'elles soient accordées aux entreprises de productivité moindre.

PRÉSENTATION DE M. FERNAND FONTAINE

Président et directeur général de Dutailler Inc.

Structure de l'industrie du meuble résidentiel

Le secteur du meuble résidentiel comptait 994 entreprises au Canada en 1985, dont le chiffre d'affaires moyen n'était que de 1,5 million de dollars et 1,3 au Québec. Les États-Unis comptaient 4 550 entreprises avec un chiffre d'affaires moyen dépassant 3 millions de dollars canadiens. On note que par rapport à leur population, les États-Unis ont deux fois moins d'entreprises que le Canada.

Cette atomisation de l'industrie canadienne apparaît de façon encore plus évidente quand on examine le poids économique (les livraisons) des entreprises de grande taille par rapport à celui des entreprises de petite taille et ce, dans les pays.

	Canada (1985)		États-Unis (1982)	
	Nombre d'entreprises	Expéditions	Nombre d'entreprises	Expéditions
Entreprises de + de 100 emplois	5,6%	47%	12%	71%
Entreprises de - de 100 emplois	94,4%	53%	88%	29%

Le tableau ci-dessus indique qu'il y a aux États-Unis une proportion de "grandes" entreprises deux fois plus importante qu'au Canada et que celles-ci y contrôlent près des trois-quarts des ventes. Mentionnons également que les États-Unis comptent 100 entreprises de plus de 500 emplois contre une seule au Canada.

Il ne faut jamais perdre de vue que 5% de la production totale du meuble résidentiel aux États-Unis représente plus que le total des capacités de production de l'industrie du meuble résidentiel au Québec.

Gestion des entreprises

De propriété essentiellement familiale, les entreprises canadiennes souffrent d'un manque chronique de rentabilité. La marge brute (24%) est insuffisante pour supporter les dépenses aujourd'hui indispensables,

de recherche et de développement ainsi que de mise en marché. De même, la marge nette (1,86% en 1984) laisse deviner toutes les difficultés de ce secteur pour investir réellement ainsi que pour autofinancer raisonnablement ces éventuels investissements; les statistiques globales démontrent d'ailleurs une dégradation sensible du ratio dette à long terme/équité (0,48 en 1984 contre 0,19 en 1974).

Le rapport dette/équité de l'industrie du meuble résidentiel surtout, révèle une marge de manoeuvre étroite, compte tenu des investissements nécessaires à l'ajustement. Des conditions avantageuses de financement devront être disponibles pour relever les défis des cinq prochaines années.

Toutes ces statistiques sont la conséquence d'une industrie encore beaucoup trop intensive en main-d'oeuvre. Ceci est également vrai aux États-Unis quiont à lutter contre les pays aux technologies plus avancées (ex.: Europe du Nord) ou contre ceux dont la main-d'oeuvre est bon marché (Taiwan).

Plusieurs études effectuées au cours des dix dernières années ont démontré que la productivité était inférieure d'au moins 35% au Canada par rapport aux États-Unis dans le secteur du meuble résidentiel, à cause de la trop petite taille des entreprises qui les empêche d'atteindre les niveaux de production requis pour bénéficier à plein des économies d'échelle et de diversification.

Les trop faibles investissements dans des technologies hautement productives, le manque de formation de la main-d'oeuvre et les régimes sociaux plus généreux au Québec viennent s'ajouter au problème de la taille pour expliquer la faible productivité.

Les faiblesses en marketing doivent également être mentionnées puisqu'elles expliquent la performance somme toute modeste des entreprises de meubles résidentiels sur le marché américain; les exportations représentent 13% du chiffre d'affaires total du secteur et ne sont véritablement apparues qu'à partir du début des années 80 à cause de la faiblesse du dollar canadien par rapport au dollar américain.

Cette dépréciation du dollar est venue compenser le manque de productivité et les lacunes du marketing des entreprises. De fait, non seulement beaucoup de produits sont conventionnels et des copies des concurrents, mais le service manque de rigueur et même de sérieux selon les études menées auprès de détaillants et distributeurs américains.

Ce diagnostic, qui met en évidence la très grande vulnérabilité de l'industrie du meuble résidentiel, ne s'applique évidemment pas, de façon systématique, à toutes les entreprises; certaines d'entre elles réalisent de bonnes performances relatées abondamment dans la presse d'affaires, dans leur approche marketing par leur stratégie haut de gamme, par la collaboration de designers talentueux, par une bonne intégration verticale ou dans leur conquête du marché américain. Mais ces succès ne doivent pas cacher la réalité de ce secteur.

La baisse de la production du meuble résidentiel au Canada, avec les conséquences néfastes que cela entraînera sur l'emploi, perte de 3500 dans le secteur résidentiel, ne sera pas identique pour toutes les entreprises, selon la situation de chacune. On peut présumer que ni les très grandes entreprises, ni les très petites seront affectées, étant donné que les premières disposent des ressources pour contre-attaquer tandis que les secondes continueront de desservir de toutes petites clientèles où le critère prix est secondaire; beaucoup de très petites entreprises ne sont déjà pas dans les prix, se situent sur des marchés peu accessibles aux grandes entreprises et peuvent ressurgir de diverses façons, même après une disparition, le droit d'entrée dans l'industrie étant très faible (industrie intensive en main-d'oeuvre, imitation de produits, etc.).

Les entreprises de taille moyenne seront les plus affectées parce que trop grosses pour se contenter d'un marché régional et trop petites et trop faibles pour jouer le jeu international, développer de nouveaux produits, etc. La baisse de la production se répercutera donc plus chez les entreprises ayant de 20 à 200 emplois avec une concentration au niveau des entreprises 50 à 100 emplois.

L'industrie du meuble résidentiel connaîtra une diminution des livraisons de 13,4% par rapport à la production actuelle, soit un montant de 219 millions en dollars constants. Cette diminution est imputable à la stabilité de la demande (en dollars constants) et à l'impact du libre-échange, les importations augmentant plus vite que les exportations.

Cette diminution de la production entraînera la perte d'au moins 3 500 emplois si l'on se réfère à la production moyenne dans le secteur qui est d'environ 63 000 $ par individu.

Le libre-échange entraînera donc des pertes d'emplois et évidemment la fermeture d'au moins 60 entreprises.

En réalité, la réduction du nombre d'entreprises et de l'emploi sera beaucoup plus forte qu'indiqué ci-dessus par le jeu des fusions et de l'introduction de l'automatisation. De nombreux chefs d'entreprise qui voudront maintenir leurs activités n'auront pas d'autre choix que de s'associer avec d'autres, de se consolider et de viser agressivement l'accroissement de la productivité.

L'accord de libre-échange éliminera en cinq tranches annuelles égales, donc 5 ans; il ne faut pas oublier que l'A.F.M.Q. après plusieurs études demandait 10 ans, afin de permettre à toutes les entreprises de s'adapter à ces nouveaux rapports de force. A compter du 1er janvier 1989 tous les tarifs douaniers sur le meuble, c'est-à-dire 15% en moyenne à l'entrée du Canada et 6% à l'entrée aux États-Unis. Ces changements tarifaires impliquent donc que l'industrie du meuble perdra un avantage concurrentiel de 15% d'ici cinq ans sur le marché local. Elle devra donc affronter une concurrence américaine plus forte, notamment ici et en Ontario. Les entreprises exportant aux États-Unis épargneront le tarif de 6%.

L'industrie du meuble résidentiel davantage modelée sur les règles du jeu actuel, s'est développée au niveau de ses politiques et de ses systèmes de fabrication de façon à desservir avec succès le marché canadien, soit uneligne de produits très vaste pour un marché assez limité. La taille des entreprises est petite, de propriété familiale avec un ratio dette/équité laissant peu de marge de manoeuvre.

Les programmes de transition doivent aider l'entreprise à renforcer chacune de ses grandes fonctions afin de lui permettre d'affronter avec succès la concurrence américaine plus forte à cause du libre-échange. Ces aides sont essentielles au secteur du meuble résidentiel compte tenu que l'échéancier court de cinq ans entraînera des changements rapidement.

Le taux de croissance annuel moyen en dollars constants au cours des quinze dernières années, a été de 1,9% au Canada et voisin de 0% aux États-Unis. Au cours des dix prochaines années, la croissance du marché sera nulle et peut-être même légèrement négative, pour les raisons suivantes:

- la formation des ménages se ralentit (+ 1% par année) suite au ralentissement de la démographie et au vieillissement de la population et ce, malgré l'éclatement de la famille traditionnelle. L'immigration est elle aussi freinée et il ne semble pas que les nord-américains soient disposés à ouvrir leurs portes aux étrangers au cours des prochaines années;

- la construction domiciliaire, dont l'évolution suit celle de la formation des ménages, baissera considérablement d'ici l'an 2 000; les années 83 à 87 ont été marquées par un rattrapage par rapport à 81-82 et l'on assiste actuellement à un excédent de l'offre sur la demande;

- le goût pour le changement de mobilier exercera toutefois un effet favorable sur la demande de meubles de maison. Cette demande sera surtout le fait des classes d'âge de 35 à 50 ans.

- l'économie en général (revenus, pouvoir d'achat, etc.) est aussi un facteur à prendre en considération. La plupart des économistes s'entendent pour dire, que dans les années 90, la croissance économique des pays occidentaux, dont le Canada et les États-Unis, devrait être modeste (1 à 2%) pour des raisons structurelles (stabilité de la population, etc.).

Le Canada exporte 13% de sa production (ce qui est mieux qu'en 1980 où ce taux n'était que de 4%). Mais plus de 95% de cette exportation est dirigée vers les États-Unis, le Canada ayant profité de la baisse de son dollar.

Le Québec exporte pour 71 millions de meubles de maison (soit 32% des exportations canadiennes). 97% de ces exportations sont destinées aux États-Unis. Les produits québécois consistent essentiellement (plus de 70%) en meubles non-rembourrés, en bois.

Merci.

PRÉSENTATION DE M. ANDRÉ LAURIN

Vice-président, Marketing, Biltrite Nightingale

Situation de l'industrie du mobilier de bureau face au libre-échange

Afin de mieux vous situer en ce qui concerne l'industrie du meuble de bureau, tant au Canada qu'à la grandeur de l'Amérique du Nord, permettez-moi de vous brosser un tableau de l'évolution du mobilier de bureau.

L'industrie du meuble de bureau "subit" ou "bénéficie" du changement sociologique qu'a apporté la venue de l'informatique et de la bureautique. J'ai bien dit un changement sociologique, car pensons qu'il y a à peine vingt ans, une industrie ou un bureau professionnel qui comptait une vingtaine de personnes était une grosse organisation. C'est-à-dire qu'environ 20% des travailleurs étaient collets blancs.

Alors qu'au moment où l'on se parle, plus de 50% de la population active travaille dans des bureaux et vers l'an 2000, près de 90% des gens y travailleront. Entre 1985 et 1995 aux États-Unis 25 millions d'emplois seront éliminés par la venue des nouvelles technologies et 45 millions créés à cause de ces mêmes nouvelles technologies.

Ces changements dans la façon d'exécuter le travail apportent d'énormes ajustements sociologiques qui se reflètent sur le design du mobilier.

En Allemagne vers 77, des études ont été faites sur les répercussions qu'apporte le nombre croissant de collets blancs. On a constaté que le problème d'absentéisme dû à des maladies cardiovasculaires ainsi qu'à des maux de dos étaient le résultat direct de la mauvaise adaptation des travailleurs à la bureautique.

De nouveaux designs de meubles ergonomiques ont été mis sur le marché et on a même fait une norme qui porte le nom de Dean, l'équivalent de notre C.S.A.

Les États-Unis ont adopté ces nouveaux concepts de meubles, car dans l'industrie on ne parle plus de meubles, on parle de concepts.

Donc, pour l'industrie de l'ameublement de bureau, les découvertes des dernières années sont la raison principale de la croissance que nous

connaissons, soit 3,5% au Canada et 3,9% aux États-Unis ces dernières années et la croissance prévue pour les dix prochaines années devrait être d'environ 5 à 6% pour l'ensemble de l'Amérique du Nord.

Le marché canadien est présentement de sept cent millions et celui des États-Unis de sept milliards. Le Canada exporte 40% de sa production et ceci en majeure partie vers les États-Unis et les importations provenant des États-Unis sont de sept fois moins.

Le secteur de l'ameublement de bureau se retrouve donc dans un environnement favorable.

L'inquiétude des manufacturiers cependant se situe à plusieurs niveaux: la valeur du dollar canadien qui pourrait atteindre 0.85 cents, les lois sociales que nous avons à supporter et qui n'existent pas aux États-Unis, pas plus que le préjugé favorable que nos gouvernements québécois ont accordé aux syndicats. N'oublions pas également que nous sommes sur un territoire des plus taxés au monde.

Pour conclure, je peux vous dire que ce n'est pas l'industrie du meuble de bureau qui aurait inventé le libre-échange, sûrement pas, mais nous sommes prêts à réagir. Nous aurions cependant aimé avoir l'appui des gouvernements et bénéficier d'une période de dix ans comme nous l'avions demandé, ainsi que l'application d'un moratoire sur les lois sociales en espérant que les États-Unis nous rattrapent dans ce domaine.

Nous avons le sentiment de livrer un combat déloyal de la part des États-Unis, qui en plus de posséder un haut niveau de productivité, vont sûrement prendre avantage dans leur coût de revient des faiblesses administratives que je vous ai mentionnées précédemment.

Impact du libre-échange sur l'industrie des portes et fenêtres

Conférence prononcée par M. André Coupet
le 3 mars 1988, au Colloque sur le libre-échange organisé par
la Chambre de Commerce de Québec et l'Université Laval

Perspectives de construction neuve au Québec 1987-1990

Construction neuve: (13,4 milliards $)	**+ 5%**
Construction résidentielle: (7,3 milliards $)	**- 27%**
- offre - natalité - immigration	
Construction commerciale: (1,9 milliard $)	**- 10%**
- offre - construction en banlieue - rénovation	
Construction institutionnelle: (0,65 milliard $)	**+ 12%**
- enseignement universitaire - centres de recherche	
Construction industrielle: (0,9 milliard $)	**+ 44%**
- aluminium - automobile - pâtes et papiers	
Travaux de génie: (3,7 milliards $)	**+ 38%**
- épuration des eaux - gazoducs - transports hydro-électriques	

Source: MIC

Rénovation au Québec
(en milliards $)

	1971	1987	1990
Dépenses en rénovation résidentielle	0,83	3,7	5,2

Source: MIC

L'industrie des matériaux de construction au Québec

Secteur	Entreprises	Emplois	Expéditions (millions $)	Expéditions moyennes par entreprise (millions $)
Produits en béton	400	8 500	800	2,0
Produits en acier	380	6 900	500	1,3
Portes et fenêtres	350	7 000	350	1,0
Chauffage, ventilation et climatisation	120	5 200	300	2,5
Préfabriqués en bois	50	1 700	140	2,8
Armoires en bois	250	3 000	200	0,8
TOTAL	1 550	32 300	2 290	1,5

Marché apparent

	(milliards $)
Expéditions québécoises	2,70
Importations	0,75
Exportations (hors Québec)	0,70
Marché apparent	2,75

Nos exportations : Cabines de douche, bains tourbillons, baignoires, etc.

Nos importations : Revêtements extérieurs, produits en verre, équipements de cuisine, équipements de chauffage, ventilation, etc.

Source: MIC

EXEMPLE I

L'industrie des armoires en bois au Québec

Entreprises : 250
Emplois : 3 000
Expéditions : 200 millions $

Période de transition : 5 ans

	CANADA	ÉTATS-UNIS
Tarif douanier moyen :	18%	5%
Différences industrielles:	Lignes de produits diversifiées	Lignes de produits spécialisées
	Marché limité	Marché immense
		Économies d'échelle

Armoires de cuisine
entreprises selon la taille
1982

	CANADA			ÉTATS-UNIS		
	Entreprises	Employés	livraisons (millions $ CAN courants)	Entreprises	Employés	livraisons (millions $ E-U courants)
0 - 4	275	529	29	1 353	2 600	132
5 - 9	131	844	39	660	4 500	185
10 - 19	93	1 262	64	462	6 100	248
20 - 49	46	1 300	71	313	9 700	409
50 - 99	12	815	48	103	7 300	375
100 - 249	9	1 396	79	58	8 500	458
250 - 499				14	4 900	254
500 - 999				1	n/d	n/d
1 000 - 2 499				-	-	-
TOTAL	566	6 126	330	2 964		2 061
Moyenne par entreprise			0,580			0,700

EXEMPLE II

L'industrie des portes et fenêtres au Québec

Entreprises : 350
Emplois : 7 000
Expéditions : 350 millions $

Période de transition : 10 ans

	CANADA	ÉTATS-UNIS
Tarif douanier moyen :	9%	6%
Portes et fenêtres en bois (1986) (en 000 $):	Exportations 36 084	Importations 36 984

Entreprises québécoises selon la taille :

	Nombre de fabricants de portes et fenêtres en bois
0 - 4	119
5 - 9	41
10 - 19	40
20 - 49	22
50 - 99	5
100 - 199	5
200 +	1
Total des compagnies	**233**
Total des employés	**3 170**

Comparaison des prix des fenêtres (États-Unis - Canada)

	Description	Facteur R	Infiltration d'air	Dimensions (en pouces)	Prix
Pella (É.-U.)	Pin	R-2,43	0,03	59½ x 50½	374 $
DashWood (CAN.)	Pin	R-2,3	0,63	55 5/8 x 47 7/8	547 $
Mason (CAN.)	Pin	R-2	0,042	57 x 47½	591 $
Pella (É.-U.)	Pin, revêtement extérieur d'aluminium	R-2,3	0,03	59½ x 50½	476 $
Dashwood (CAN.)	Pin, revêtement extérieur de vinyle	R-2,3	0,63	47 7/8 x 47 7/8	651 $
Mason (CAN.)	Pin, revêtement de polyurée	R-2	0,042	57 x 47½	684 $

Source: The Financiel Post, 1er mai 1984.

Comparaison Québec - Ontario
en 1985

	Québec	Ontario
Salaire horaire:	8,44 $	8,94 $
Valeur ajoutée/heure:	20,00 $	24,76 $
Livraison (millions)	286	264

EXEMPLE III

L'industrie des produits en métal au Québec

Entreprises :
Emplois directs : 29,000
Expéditions : 3,7 milliards $

Période de transition (acier) 5 ans

	CANADA	ÉTATS-UNIS
Tarif douanier moyen	12,5%	7,5%

Commerce international : Les exportations représentent 10% des livraisons québécoises et le marché américain absorbe 78% de ces exportations. Le secteur du fil métallique accapare 45% des exportations québécoises.

La pénétration des importations sur le marché canadien s'élève à 17%. Les importations, dont 70% proviennent des États-Unis, se concentrent dans les produits de quincaillerie, le fil métallique et les produits divers.

ENVIRONNEMENT
DES MENACES ET DES OPPORTUNITÉS

ENTREPRISE "X"

MENACES	OPPORTUNITÉS
- Baisse des prix des produits concurrents importés.	- Baisse des coûts de production (matière 1eres, composantes).
- Perte possible de clients au Canada.	- Baisse des prix de vente.
- Acquisitions au Canada par des Américains de vos fournisseurs et/ou de vos distributeurs.	- Rentabilisation des marchés marginaux.
	- Possibilité de croissance par: - compétitivité - économies d'échelle - acquisitions

SOMMAIRE FEUX ROUGES/VERTS

Feux rouges

1- L'entreprise est petite ou moyenne par rapport à ses principaux concurrents américains.

2- Si les produits de l'entreprise sont peu différenciés, c'est-à-dire les produits sont des "me too products".

3- Si l'entreprise consacre moins de 1% de son chiffre d'affaires en recherche et développement.

4- L'entreprise n'est pas en position de recruter de nouveaux financements dû à son niveau d'endettement actuel.

Feux verts

1- L'entreprise exporte déjà plus de 20% de la production annuelle.

2- L'entreprise a des produits différenciés qui la distinguent bien de ceux de ses concurrentes.

3- L'entreprise a des coûts de production qui se situent au niveau de ceux de ses principaux concurrents.

4- L'entreprise a la capacité de recruter de nouveaux capitaux, soit par la voie de l'emprunt ou par la voie du capital de risque pour investir dans de nouveaux projets.

LES STRATÉGIES CORPORATIVES FACE AU LIBRE-ÉCHANGE

	PRÊT?	Oui	----	Expérience "export"	----	Non	
		Oui	----	Produit différencié	----	Non	PAS PRÊT?
		Oui	----	Productivité forte	----	Non	
		Oui	----	Levier financier	----	Non	

ENVIRONNEMENT FAVORABLE - Croissance - Libre-échange favorable	-A- **SPÉCIALISATION** 1 Pénétration/Réseau 2 Pénétration/Acquisition 3 Écrémage	-C- 1 Partenariat/Fusion 2 Retrait 3 Virage interne (Ressources Humaines)
ENVIRONNEMENT DÉFAVORABLE - Maturité ou déclin - Importations outre-mer - Libre-échange défavorable	-B- 1 Redéploiement géographique (É.U.) 2 Intégration verticale 3 Diversification/Domaine 4 Retrait	-D- 1 Retrait 2 Sous-traitance spécialisée 3 Protection par le service

Source: SAMSON BÉLAIR

ATELIER 3: PRODUITS ALIMENTAIRES

Synthèse de la communication de M. Robert St-Louis, professeur au Département d'économie rurale à l'Université Laval

Situation économique

La situation de l'agriculture peut être qualifiée de très bonne à l'heure actuelle. Toutefois, cette situation ne prévaut pas pour tous les agriculteurs de la planète. Il y a certains secteurs agricoles où les marchés internationaux sont beaucoup plus engorgés que d'autres, dont les céréales et le café.

Les ratios financiers de l'industrie de fabrication des aliments et des boissons démontrent que les taux de rémunération de l'avoir propre et le rendement du capital investi dans le secteur des aliments et des boissons par rapport à l'ensemble du secteur manufacturier, occupent une position relativement satisfaisante.

Un sondage réalisé au milieu de 1987, au moment où le contenu de l'accord de libre-échange commençait à être connu des hommes d'affaires canadiens révèle que les secteurs où ces derniers caressent des projets d'investissement relativement importants sont l'abattage et la transformation des viandes, le conditionnement de la volaille, le lait et les produits laitiers, ainsi que la confiserie et le sucre. Par contre, ils ont tendance à vouloir restreindre l'investissement en contexte de libre-échange, principalement dans le secteur des fruits et légumes, de la farine, des céréales à petit déjeuner, de la boulangerie, des huiles végétales et des brasseries.

Parmi ceux qui s'avèrent enclins à investir davantage, exception faite du secteur de la confiserie, il n'y a que très peu d'entreprises sous contrôle étranger. Par contre, dans le cas où la tendance à l'investissement est faible, il semble y avoir une nette démarcation relativement au contrôle étranger. Deux-tiers de nos entreprises dans ces secteurs sont contrôlées par des intérêts étrangers, la plupart américains.

En 1984 et 1985, 71% de la capacité de production canadienne se situait au Québec et en Ontario. Il est intéressant de constater que malgré toutes les politiques incitatives du gouvernement visant le développement des régions moins favorisées, un peu plus de 70% de notre capacité de production se situe dans les deux provinces du centre. Or, l'Ontario et le Québec font géographiquement face aux États frontaliers du Nord-Ouest et de la côte est des États-Unis.

Le Québec ne possède pas toute sa part des industries de transformation tandis que l'Ontario a été un pôle d'attraction assez extraordinaire dans le secteur de la transformation bien avant que l'on ne discute de libre-échange.

Mise à part la transformation du produit, d'autres éléments sont touchés par ce traité dont les matières premières agricoles. La variation du coût de cette matière première peut affecter grandement nos entreprises de transformation dans la mesure où elle représente un pourcentage substantiel du coût de fabrication. Dans le secteur alimentaire, il y a d'énormes variations dans le rapport du coût de la matière première aux coûts de fabrication.

La moyenne canadienne démontre qu'à l'heure actuelle avec le type d'industrie que l'on possède, environ les deux-tiers des coûts de production sont attribuables à la matière première agricole. Le secteur de la viande rouge est le plus vulnérable relativement au coût des matières premières puisque 80% de son coût de fabrication est attribuable à ce type d'intrants.

Par contre, la portion des intrants par rapport au coût de fabrication est beaucoup plus faible dans les secteurs du biscuit sec (30%), des brasseries (14%) et des établissements vinicoles (28%). L'impact d'une variation sera évidemment proportionnelle et beaucoup moindre dans ces secteurs que dans celui de la viande rouge.

Les incidences principales

Le libre-échange exigera la clarification et la justification de certaines politiques et procédés employés depuis plusieurs années des deux côtés de la frontière.

De ce fait, on pourra peut-être assister à une diminution de la concurrence destructrice et du degré d'incertitude qui marque la gestion quotidienne des entreprises.

Depuis nombre d'années, les Américains utilisent des moyens déloyaux pour se préserver de la concurrence canadienne. Les différentes barrières non tarifaires érigées aux douanes ne sont que quelques exemples des procédures utilisées pour décourager les hommes d'affaires québécois. Très difficiles à prévoir, elles ne font l'objet d'aucun écrit et ne dépendent que des individus qui l'appliquent.

Le Canada est déterminé à éliminer cette forme de préjudice à l'endroit de nos hommes d'affaires. Certaines normes douanières devront être édictées afin de faciliter le passage aux frontières américaines et d'éliminer l'incertitude des hommes d'affaires canadiens. Ils seront ainsi en mesure de mieux gérer leur entreprise, de prévoir l'agencement de leur camionnage et de leurs livraisons, et de respecter les délais prévus.

L'Accord forcera également un réajustement, dans l'Est du Canada, du régime des prix des céréales (blé) destinées à la consommation humaine. Le régime actuel de mise en marché des céréales repose sur un système à double prix. Il permet au Canada de vendre du blé sur les marchés internationaux à un prix différent du prix en vigueur dans l'Est du Canada. Le régime a été modifié à deux reprises depuis son instauration en 1973, soit en 1978 et en 1980. Quand le prix international est plus élevé que le prix domestique, les industriels de l'Est du Canada payent le prix domestique qui peut être inférieur au prix international. Par contre, en situation inverse et en présence d'un prix international complètement effondré, ils peuvent vendre à un prix minimum. Ce prix minimum n'est pas un prix fixe, mais politique.

Il est fort probable qu'avec le libre-échange, les Américains refusent d'utiliser un tel système. Le Canada devra donc procéder à une révision complète de cette politique de fixation du prix des céréales destinées à la consommation humain.

Le libre-échange favorisera sans doute la modification des conditions d'approvisionnement des entreprises de préparation de fruits et légumes partout au Canada. Le Traité prévoit la suppression de tous les tarifs douaniers appliqués aux fruits et légumes durant une période de dix ans. Une clause stipule toutefois que si l'abolition des tarifs portait préjudice, une extension maximum de vingt ans de la période pourrait être négociée. Néanmoins, les termes de l'Accord, tels que présentés jusqu'à maintenant, permettent aux grandes entreprises de la mise en conserve, de planifier et de structurer un réseau nord-américain.

L'Accord aura un impact sur le taux de change canadien. Une comparaison des salaires horaires moyens aux États-Unis et au Canada dans le secteur agro-alimentaire permet de soutenir cette hypothèse. Il y a aux États-Unis,, une très grande diversité de taux horaires comparativement au Canada où l'on ne retrouve que deux types de taux. En 1985, les taux de salaires payés dans l'ensemble du secteur de la fabrication des aliments étaient aux États-Unis de 11,65 $ CAN et au Canada de 10,81 $, sensiblement dans le même ordre de grandeur.

Dans le secteur manufacturier américain, le taux de salaire est inférieur à celui du Canada. On paye donc de moins bons salaires dans le secteur de la transformation agro-alimentaire au Canada qu'aux États-Unis.

Les États-Unis ont voté une loi sur les faillites en 1984. Ils ont alors connu une période communément appelée de "roll-back". Les entreprises qui ont repris des faillites dans le secteur de l'agro-alimentaire n'étaient pas tenues de respecter les contrats de travail signés par les entreprises antérieures. Durant cette période, beaucoup de prises de contrôle aux États-Unis visaient à briser les contrats de travail. Depuis cette période de "roll-back", les salaires n'ont à peu

près plus augmenté dans le secteur de la transformation agro-alimentaire aux États-Unis, contrairement au Canada. Il faut déterminer quelle sera l'influence de cette variable sur les entreprises canadiennes dans un contexte de législation très différent.

Autres aspects

Les hommes d'affaires ont tendance à croire que l'agriculture canadienne est excessivement subventionnée, surprotégée, etc... et que de l'autre côté de la frontière, la libre concurrence règne. Mais ce n'est pas tout à fait la situation.

Des informations fournies par les États-Unis dans le cadre des négociations du GATT montrent le degré de subvention des producteurs de tous les pays hautement industrialisés selon le secteur d'activité. Il appert que le Canada est sous la moyenne mondiale pour tous les secteurs d'activité de l'agro-alimentaire à l'exception des produits laitiers.

Il existe trois grandes zones agricoles en Amérique du Nord. Le Québec fait partie d'une des moins vulnérable.

La première occupe le sud des États-Unis. On la nomme la zone des cultures arides puisque le climat y est sec, et l'eau rare. L'irrigation est essentielle à la survie de l'industrie. Les coûts de production y sont nécessairement fonction de l'accès à l'eau.

Située dans le Middle-West américain et canadien (les prairies américaines), la deuxième zone est principalement consacrée à la céréaliculture. Elle est caractérisée par l'abondance de producteurs relativement au faible nombre de consommateurs de ce produit.

La troisième est la zone agricole humide où se retrouve la majeure partie de l'agriculture du Québec. Cette zone d'agriculture très variée possède une ressource naturelle qui lui confère un avantage concurrentiel à long terme par rapport à son voisin du Sud: l'eau.

Dans un contexte de libre-échange, les grandes entreprises de la conserverie organiseront leur réseau de distribution en conséquence. Les grandes entreprises bien organisées désireront connaître une bonne croissance, tandis que les moyennes auront sûrement un peu plus de difficulté à s'intégrer à de grands réseaux. Quant aux petites, elles devront se consacrer aux créneaux spécialisés, délaissés par les grandes.

PRÉSENTATION DE M. PAUL-ANDRÉ OUELLET

Directeur national, Conseil des viandes du Canada

Position du Conseil des viandes du Canada

C'est avec plaisir que j'ai accepté l'invitation de Monsieur Jean-Claude Dufour de représenter le Conseil des viandes du Canada à cet atelier des produits alimentaires dans le cadre de ce colloque organisé par la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et l'Université Laval.

Le Conseil des viandes du Canada est l'association professionnelle des conditionneurs de viandes rouges qui dirigent des usines conformément aux dispositions de la Loi canadienne sur l'inspection des viandes. Les 57 sociétés canadiennes qui sont membres de notre association exploitent 81 usines dans le pays et produisent 80% de la viande inspectée au Canada.

Le Conseil des viandes du Canada est favorable à l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Nous croyons que cet accord permettra de renforcer la position commerciale de l'industrie dans l'avenir.

Si vous me le permettez, je vais essayer au cours des prochaines minutes, afin que vous puissiez bien comprendre notre position, de vous tracer un profil du secteur de la transformation des viandes. Vous serez à même de comprendre par la suite nos préoccupations en ce qui concerne le commerce de la viande avec nos voisins du sud.

L'industrie de l'abattage et de la transformation de la viande au Canada occupait en 1984, selon Statistique Canada, le troisième rang par son volume de ventes parmi les plus grandes industries manufacturières au Canada. En effet, la valeur des livraisons atteignait $8.3 milliards, et seules les industries impliquées dans les produits pétroliers et dans la fabrication de véhicules automobiles avaient des ventes supérieures.

Au Québec, notre industrie vient au quatrième rang à ce chapitre, avec des ventes de $2.1 milliards, et est dépassée par les industries des produits pétroliers, le papier journal et la fonte et l'affinage. Par contre, notre industrie est la première en importance dans les Prairies pour ce qui est du nombre d'employés, des salaires et des ventes.

Cette importance n'est pas en régression: en effet, au cours des 15 dernières années, les ventes de l'industrie de l'abattage et de la transformation des viandes ont plus que quadruplé alors que le nombre d'employés et d'établissements n'augmentait que très peu. Ceci est une indication que la productivité a augmenté considérablement.

Notre industrie appartient en très grande majorité à des Canadiens et c'est au pays qu'elle a pris son essor. En effet, en 1970, 86% du contrôle de l'industrie appartenait à des Canadiens alors qu'en 1983, ce contrôle atteignait 98%, ne laissant qu'un maigre 2% sous contrôle étranger. Ces pourcentages se comparent avantageusement au secteur manufacturier dans son ensemble, alors que le contrôle étranger atteint 50%. Dans une telle situation, on serait porté à penser que ce ne sont que quelques entreprises qui accaparent une part de plus en plus importante du marché canadien.

Au contraire, alors qu'en 1965 les 4 plus grandes entreprises canadiennes réalisaient 62% des ventes du secteur, en 1982, elles n'en réalisent que moins de 40%. C'est donc dire qu'un nombre grandissant d'entreprises s'accaparent une part de plus en plus grande, ce qui à mon avis est un signe d'une plus grande maturité.

La caractéristique la plus marquante de notre industrie, à mon avis, demeure les faibles marges de profits réalisés sur les ventes. En effet, le taux de profit net après impôt est le plus petit de toutes les autres industries importantes et oscille autour de 1% des revenus totaux. Imaginez-vous bien que dans la viande, il faut être très vigilant et la différence entre faire des profits ou non ne tient souvent qu'à peu de chose.

Il existe un facteur non négligeable dans le fait qu'un marché libre avec les États-Unis ne peut qu'être bénéfique: il s'agit du rapport production/consommation par région. Comme vous le savez tous, notre pays est très étendu et les concentrations de population ne sont pas toujours comparables aux concentrations de production. En effet, alors que l'ouest du pays ne représente qu'environ 30% de la population, sa production de boeuf quant à elle représente 70% de la production

canadienne. C'est donc dire que même si au total, la consommation canadienne est environ l'équivalent de la production, il y aurait peut-être des avantages importants à ce que le marché du boeuf puisse se réaliser davantage dans l'axe nord-sud que est-ouest. Remarquez bien que cela se fait déjà, car en 1986, sur une production de 2.2 milliards de livres, 225 millions ont été exportées et 242 millions importées, et plus de 95% des exportations canadiennes ont été effectuées aux États-Unis.

La situation est un peu différente en ce qui a trait au porc. En 1986, la production de porc a atteint 2.0 milliards de livres au Canada, et 23.7% de cette production a été exportée, alors que les importations ne comptaient pour guère plus de 1% de la production; et ce qui est encore plus remarquable, c'est que 87.5% de ces exportations ont été réalisées aux États-Unis et 10.5% l'ont été au Japon.

Il est relativement facile de comprendre la situation: plus de 70% de la production canadienne est réalisée dans l'est du pays, soit au Québec et en Ontario, et un point non négligeable, c'est que la production excède la consommation. Nous sommes donc dans une situation de surplus, et nous n,avons qu'à regarder vers le sud pour nous rendre compte qu'il existe, à huit heures de camion, un marché concentré autour de New-York et de la Côte Est qui est plus important que tout le marché canadien dans son ensemble, étendu d'un océan à l'autre. Et ce qui n'envenime en rien notre position est le fait que les concentrations de production de porcs aux États-Unis sont davantage situées vers le Mid-West américain, principalement dans l'État de l'Iowa. Evidemment, cette région est plus éloignée que nous ne le sommes au Québec; nous sommes donc en mesure d'offrir un produit plus frais et un service plus adéquat que ne peuvent le faire nos homologues du mid-ouest américain.

Dans les faits, il existe actuellement un échange relativement libre entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne les viandes rouges. Le marché est continental et le bétail et la viande franchissent la frontière dans les deux sens avec une liberté relative. Les conditionneurs de viande doivent déjà être capables d'affronter la

concurrence de leurs homologues américains pour survivre. Je crois d'ailleurs que c'est là un élément qui fait que notre industrie a évolué positivement au cours de la dernière décennie.

Notre association a présenté à différentes instances un mémoire, en février 1986, dans lequel nous exposions ainsi notre position, et je cite: "Le Conseil des viandes du Canada favorise l'accroissement ou la libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis. Considérant la recherche continuelle de débouchés pour les surplus de la production de bétail, les perspectives pour l'exportation (ou l'importation) du bétail, les membres du Conseil entendent participer à part entière au commerce nord-américain de la viande et du bétail. En fait, notre choix est très limité. Nous considérons positivement nos relations commerciales avec les États-Unis; nous devons donc les améliorer autant que faire se peut.

Comme les droits d'entrée sont déjà nuls ou très faibles, il n'y a pas beaucoup d'efforts à consacrer pour une réduction additionnelle de ces tarifs. Cependant, si on décide de modifier les droits d'entrée du bétail, par exemple des bovins, il faudra considérer les effets de cette modification sur la circulation du boeuf et sur les tarifs, et vice-versa. L'amélioration du commerce de la viande fraîche et du bétail passe principalement par la réduction des barrières non-tarifaires.

Il existe sans aucun doute des cas où les procédures régulières relatives aux douanes, à l'hygiène du bétail... peuvent être simplifiées de façon réciproque. Les producteurs de bétail seraient, évidemment, les premiers à en profiter; nos membres en profiteraient également.

En ce qui concerne le commerce des viandes primaires, il existe plusieurs barrières non-tarifaires qui pourraient être réduites réciproquement. Chacun des deux pays devrait s'efforcer de reconnaître l'inspection pratiquée par l'autre. Plusieurs des normes établies pourraient être apparentées et l'étiquetage simplifié".

Et notre conclusion se lisait comme suit:

"L'industrie canadienne de la viande a toujours été fortement orientée vers l'exportation. Sa situation géographique lui confère un avantage marqué pour desservir le meilleur marché pour la viande au niveau mondial - celui des États-Unis. Les salaisons canadiennes ont concurrencé avec succès leurs voisines américaines et ont réussi à survivre et à prospérer avec la libre circulation du bétail domestique.

Le Conseil des viandes du Canada croit que les producteurs et les éleveurs canadiens continueront à produire un surplus de porcs et de bovins par rapport aux besoins nationaux.

Le Conseil des viandes du Canada donne son appui entier à la libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis et désire participer à l'amélioration et à la valorisation de ces relations. Notre propre intérêt nous le commande".

C'est donc avec enthousiasme que le Conseil des viandes a accueilli l'Accord conclu, et le 27 novembre dernier, déposait un mémoire auprès du comité permanent de la Chambre des communes sur les affaires extérieures et le commerce international. Dans ce mémoire, nous reprenions les mêmes énoncés à l'effet que cet accord servirait à renforcer notre position commerciale pour l'avenir. Nous ajoutons, et je cite:

"Ces dernières années, il a été parfois difficile de maintenir l'accès au marché américain. Ces difficultés sont dues aux mesures compensatoires prises par les producteurs américains. Ceux-ci estimaient en effet que les paiements de stabilisation constituaient une subvention injuste à leurs concurrents canadiens. De leur côté, ces derniers estimaient qu'il existait des subventions au moins équivalentes aux États-Unis, mais qu'il leur était impossible de faire valoir leurs arguments. Le résultat fut l'adoption d'un droit compensatoire américain appliqué au porc canadien, mais une intervention, couronnée de succès mais très coûteuse, par notre industrie a contré l'imposition de ce droit compensatoire au porc canadien.

Etant donné l'état d'esprit protectionniste actuel qui règne aux États-Unis, nous risquons de nous heurter à d'autres mesures compen-

satoires qui s'appuieraient sur des bases législatives auxquelles il serait plus difficile de résister. Par exemple, certaines parties du projet de loi omnibus sur le commerce pourraient gêner nos exportations de viande. De plus, les obstacles techniques au commerce tendent à augmenter lorsque les protectionnistes sont actifs.

Une autre difficulté a été créée par le désir des États-Unis d'inspecter les expéditions de viande de l'étranger au port d'entrée. Un traitement équivalent exige l'inspection des expéditions canadiennes à la frontière, ce qui constitue un obstacle important pour nos expéditions dont la plus grande partie est actuellement inspectée à son arrivée à destination.

L'Accord de libre-échange offre un certain nombre d'avantages à l'industrie canadienne de la viande. Brièvement, il crée le mécanisme nécessaire pour conclure une entente spéciale de passage libre de la frontière en ce qui concerne l'inspection des viandes, sans créer de discrimination à l'égard de pays tiers. Il amorce un mouvement en faveur d'une inspection réciproque des viandes et de l'élimination d'autres obstacles non tarifaires. Il élimine l'irritant d'un droit américain élevé sur le boeuf transformé, 10 % ad valorem dans le cas de viandes de qualité inférieure, 4% pour les viandes de qualité supérieure, alors qu'au Canada, ce droit n'est que de 2 cents par livre. Cela offrira quelques débouchés aux fournisseurs canadiens de viandes aux services de restauration. Les droits qui existent encore pour le boeuf, le bétail et l'agneau seront également supprimés. Il convient de noter qu'il n'y a aucun droit de douane sur le porc depuis plus d'une décennie.

La dispense réciproque des contingents d'importation de viande élimine un problème périodique qui devient un véritable cauchemar à la fin de l'année, lorsque ces contingents sont appliqués. L'Accord réduit les risques d'embargo futur sur les bêtes pour les questions d'hygiène et améliore les perspectives d'une absence complète de restrictions sur les ventes de bétail dans les deux sens.

Il existe maintenant deux façons de régler les différends commerciaux: soit en recourant à des mécanismes de règlement, soit en utilisant les nouveaux règlements concernant les subventions et les mesures de protection contre les éventualités qui entreront progressivement en vigueur. L'entretien du matériel des conserveries sera facilité pour nos membres... et nos membres associés l'apprécieront certainement aussi, car ils exportent du matériel aux États-Unis... grâce aux changements apportés aux lois sur l'immigration qui faciliteront l'entrée temporaire de personnel technique.

L'orientation générale donnée à l'Accord devrait faciliter les relations commerciales avec le plus gros client de notre industrie. Et le ton qui lui est donné devrait créer des conditions propices à l'exportation d'un plus grand nombre de produits de viande à "valeur ajoutée". Sur le plan mondial comme sur le plan continental, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis nous paraît une excellente incitation à une libéralisation du commerce mondial.

Nous craignons que, si cet accord n'est pas entériné, chaque pays prenne l'initiative de mesures de protection du commerce, pour faire place à celles des autres. Notre industrie attendrait certainement du Canada qu'il impose une inspection de la viande à notre frontière si les États-Unis le faisaient. De même, les droits de douane et autres obstacles au commerce ne conviennent pas à une industrie axée sur l'exportation. Les tarifs Smott-Hawley imposés au début de ce siècle nous montrent quelles peuvent être les conséquences d'une situation analogue.

Notre industrie entretient des relations commerciales très étroites et favorables avec les États-Unis. Nous ne craignons pas de les rendre encore plus étroites. Nous craignons plutôt les conséquences des forces qui seraient probablement libérées, ou du moins non contenues, si un traité n'était pas conclu".

Et notre conclusion était à l'effet qui notre industrie a prospéré au cours des années dans un contexte de liens commerciaux étroits avec les États-Unis et d'accès relativement libre aux marchés. Il est évident

qu'un raffermissement de ces liens et une plus grande liberté d'échange ne nous font pas peur; au contraire, cette perspective ne peut qu'être encourageante, car nous sommes persuadés d'être capables de nous adapter et d'être encore plus concurrentiels dans un environnement où il existe un marché encore plus grand pour nos produits.

Telle est notre position. Toutefois, nous nous devons quand même de bien comparer notre position concurrentielle et d'élaborer des stratégies qui seront compatibles avec nos objectifs. Nous avons identifié quatre éléments qui seront à surveiller de très près:

1. Echelle de production

Disposant d'un approvisionnement en bétail beaucoup plus imposant et beaucoup moins dispersé, les salaisons américaines jouissent d'avantages évidents.

A titre d'exemple, les abattages de porcs dans l'Etat de l'Iowa atteignent 21 millions de têtes par année comparativement à 14 millions pour l'ensemble du Canada. Ce volume plus important favorise un plus haut niveau de spécialisation et surtout, il permet une production qui agumente l'efficacité de la transformation, tant au niveau de la main-d'oeuvre que de l'équipement.

Pour s'adapter à cette situation, il est évident que les entreprises canadiennes devront tendre de plus en plus à rationaliser leurs opérations et être continuellement à la recherche de grandes productions. Les fusions, les regroupements et les acquisitions devraient être des mots en vogue pour les prochaines années.

2. La main-d'oeuvre

Les coûts de main-d'oeuvre sont un problème majeur. Actuellement, ils placent le Canada dans une situation défavorable. En effet, les salaires moyens aux États-Unis seraient environ de $3.00 à $4.00 de l'heure inférieurs aux salaires canadiens comparables.

Il est évident que le commerce s'étendant au niveau du continent, il sera indispensable de tenir compte des salaires payés aux États-Unis lors des négociations canadiennes.

Déjà, cet écart a commencé à être réduit lors de récentes négociations dans l'ouest, et aussi par la fin de la période de gel salarial que l'industrie américaine avait imposé à ses travailleurs au cours des dernières années.

3. Avantages marginaux et taxes

Les coûts des avantages marginaux et des taxes sont en général plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Puisque les changements dans ces domaines ne peuvent être effectués que très lentement, il est important de reconnaître la menace qu'ils posent à notre position compétitive, particulièrement dans l'éventualité où le dollar canadien s'approcherait de la parité avec le dollar américain.

L'article 11 de la loi sur les faillites aux États-Unis donne aux usines américaines une flexibilité dont ne jouissent pas les entreprises canadiennes.

4. Durée de vie des produits

Il sera de plus en plus important que de la recherche soit effectuée pour assurer une meilleure longévité des produits de la viande. Il est évident que nos produits pourraient aspirer à une plus grande diffusion si l'on arrivait à les conserver plus longtemps.

En un mot, nous pouvons retenir que nous sommes très enthousiastes à l'idée de la conclusion d'un accord de libre-échange qui permettrait vraiment à nos produits d'accéder encore davantage à un des meilleurs marchés de consommation au monde, et ce, sans aucune restriction. Nous sommes toutefois conscients que cela nous exigera des ajustements majeurs; mais nous sommes persuadés d'en sortir gagnants.

Merci de votre attention.

PRÉSENTATION DE M. DENIS CASSISTA

Directeur général de Purdel, Coopérative agro-alimentaire

Le libre-échange: un défi d'excellence

Je suis flatté de l'invitation qui m'a été faite de participer à ce colloque qui nous procure l'occasion de réfléchir ensemble et d'apprendre davantage sur cette grande question de l'heure qu'est le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Je dois dire qu'à titre de conférencier, loin d'être un expert en la matière, je m'associe sans peine à la position d'une partie, dans une négociation, qui se voit confrontée à un partenaire beaucoup plus grand, beaucoup plus puissant. Que peut-on faire dans les circonstances? Adopter une attitude de collaboration, chercher à fournir une contribution significative, se tourner vers l'avenir.

Me voilà donc avec vous, Mesdames, Messieurs, pour tenter d'identifier un certain nombre de questions qui découleront des changements occasionnés par la nouvelle relation de partenariat que notre gouvernement et celui des États-Unis se sont évertués à élaborer.

D'entrée de jeu, je suis tenté de faire une comparaison qui peut sembler banale, à première vue, mais qui a pour but d'illustrer le genre d'adaptations auquel nous sommes régulièrement contraints; je dirais "pour le Canada, le libre-échange, c'est un peu comme l'hiver": irrésistible, menaçant, détesté d'un grand nombre, l'hiver nous procure également de grandes joies: les sports d'hiver, le confort de nos foyers, le printemps qui lui succède mais aussi et surtout une nature industrieuse qui nous a permis d'accéder aux rangs des nations les plus riches et au statut du partenaire le plus important du pays le plus puissant et que le hasard nous a donné la chance d'avoir comme voisin et ami.

D'ailleurs, il est remarquable de constater, à travers l'histoire moderne, que toutes les nations qui ont exercé un leadership dynamique en matière d'économie et d'industrie connaissent un climat tempéré, voire froid: c'est le cas du Japon, de l'Europe du Nord, la Russie, l'Amérique du Nord. On peut raisonnablement spéculer que les rigueurs de la nature ont pourvu l'homme de la vitalité, la débrouillardise et l'instinct et la volonté de survie qui lui ont permis de

faire face à une situation de péril et transformer un désavantage relatif en un atout précieux, une attitude gagnante.

De même, on peut déjà dire que le libre-échange est définitivement devenu une réalité en voie de se matérialiser, une composante intrinsèque de notre environnement dans laquelle on doit voir un stimulant, une occasion de renforcer nos industries et notre économie, avec les défis d'excellence que cela comporte. Loin de faire l'unanimité au départ, la libéralisation du commerce avec nos partenaires américains a été entreprise et poursuivie par le gouvernement canadien dans le cadre de la recherche d'une plus grande prospérité globale, de la meilleure garantie contre la montée du protectionnisme américain. Les dés sont maintenant jetés, à nous de savoir tirer parti du nouveau contexte qui se dessine.

J'aimerais en quelques instants situer ce qu'est Purdel, dans quoi elle est engagée, quel est son rayonnement géographique, vous présenter la variété de ses produits, résumer sa philosophie et rappeler quelques principes directeurs qui ont guidé son évolution.

Fondée en 1928, Purdel est une entreprise coopérative, d'abord orientée vers les services à la profession agricole, couvrant les champs d'activité de l'amont et de l'aval.

Son évolution par la diversification l'a amenée à se préoccuper des produits laitiers dans la décennie des années 40, pour ensuite élargir sa gamme de produits à l'extérieur du secteur du lait industriel qui a été, à l'origine, la vocation commune des coopératives laitières au Québec, correspondant au mode d'organisation rurale d'alors. Aujourd'hui, le lait de consommation, la crème glacée, les crèmes douces, le beurre, le fromage, les poudres de lait entier, écrémé, le lait concentré, les produits marins et de boulangerie, la distribution de yogourt, de jus et breuvages font partie intégrante de nos activités quotidiennes. Les produits requis par la profession agricole demeurent toujours une préoccupation fondamentale mais dont l'envergure régionale est devenue la toile de fond autour de laquelle se sont développées les nouvelles activités à caractère provincial, national et international.

La conjoncture prévalant en industrie laitière, contingentée, dirigée et connaissant une croissance marginale liée à celle de la population du territoire a incité les dirigeants de la coopérative à se diriger vers d'autres secteurs d'activités qui se devaient de demeurer à l'intérieur de l'industrie agro-alimentaire, favoriser la plus grande synergie des ressources et permettre des économies d'échelle, privilégier la consolidation du développement régional et de l'assise du siège social dans l'Est, minimiser les risques financiers par l'apport d'expertise externe et de capital de risque pouvant accélérer le développement et faire contrepoids à la réduction du nombre de producteurs.

Aujourd'hui, Purdel regroupe quelques 1600 agriculteurs et possède 17 usines réparties à travers le Québec, un réseau de distribution de près de 800 routes, un portefeuille d'affaires de plus de 300 M$ produisant de l'emploi à plus de 2000 personnes et des actifs de 100 M$. Voilà en bref ce qu'est, à ce jour, Purdel, Coopérative agro-alimentaire.

Je crois également pertinent de préciser que le contexte propre dans lequel nous évoluons comporte des contraintes spécifiques qui déterminent constamment nos préoccupations:

- un marché stagnant pour les produits laitiers traditionnels

- un développement de nouveaux produits coûteux et risqués vu le potentiel restreint du marché québécois et canadien

- des structures réglementées et rigides de mise en marché du lait de la ferme aux transformateurs qui varient d'une province à l'autre et dont tout changement génère des négociations longues et ardues

- un désavantage historique des régions périphériques à produire des biens et services loin des marchés

- la concentration des réseaux de distribution de denrées alimentaires qui impose une pression insupportable aux petits et moyens manufacturiers ainsi qu'aux producteurs.

L'industrie laitière québécoise représente 48% de la production canadienne, ce qui crée une place de choix pour nos producteurs, voire même enviable sur le plan canadien. Avec 26% de la population, nous sommes en position de surplus occasionnels disponibles à l'exportation, ailleurs au Canada et à travers le monde.

L'industrie agro-alimentaire québécoise et canadienne a toujours trouvé aux USA un marché intéressant et important et elle devrait le maintenir et chercher à le développer. Il faudra cependant des efforts constants et concertés de marketing, trouver des créneaux particuliers pour nos produits, s'adapter aux besoins des clients et consommateurs, être efficaces et productifs.

Il est important d'avoir un bref aperçu du système canadien de gestion des approvisionnements du lait pour mieux comprendre la conséquence éventuelle que pourrait avoir le libre-échange sans la mise en place de règles de jeu particulièrement adaptées à ce secteur de l'industrie alimentaire.

La règle en est fort simple; c'est probablement pour cela qu'on entend dire régulièrement que le système canadien est le meilleur au monde, la production de lait est ajustée en fonction du besoin de consommation canadien, et comme il est essentiel pour en avoir assez d'en produire un peu plus, les producteurs se chargent eux-mêmes d'absorber les coûts reliés à la disposition de ces surplus sur le marché mondial.

En plus d'assurer une garantie d'approvisionnement en produits de chez-nous et de stabilité des prix aux consommateurs, il procure un revenu décent aux fournisseurs de lait efficaces, à un niveau qui permet de satisfaire aux coûts de production. Voilà donc une raison valable pour les producteurs de bien s'assurer qu'un tel système ne soit pas bouleversé du jour au lendemain surtout dans l'est du Québec où cette production est tellement importante i.e. ± 80% de la production totale.

Il semble acquis que le régime canadien de gestion des approvisionnements sera préservé de même que les infrastructures nécessaires

à son bon fonctionnement; ainsi le yogourt et la crème glacée seront ajoutés à la liste des produits d'importation contrôlée ce qui devrait répondre aux attentes exprimées par les producteurs et les transformateurs de produits laitiers face à la perspective de voir augmenter les niveaux d'importation de ces produits.

Les négociateurs et le gouvernement ont tenu compte du déséquilibre qui existe entre notre régime de contingentement de production et celui de subvention des surplus en vigueur chez nos voisins, ainsi que de l'importance stratégique de l'agriculture qui répond au besoin primaire des populations, celui de s'alimenter, et à ce titre ne saurait être négociable dans la mesure où elle compromet la capacité d'une nation d'assurer sa subsistance et de maintenir une activité dont dépend une large part de sa population.

Un autre élément fondamental de distinction entre notre agriculture et celles des Américains a trait aux conditions climatiques qui affectent les coûts relatifs de certaines productions de même que la capacité de s'y engager selon les régions. Egalement, le mode d'organisation de la ferme familiale, largement répandue au Québec et la vaste sur-capacité de production existante du côté américain invitent nos producteurs, gestionnaires et politiciens à être vigilants pour assurer la survie et le succès de nos entreprises dans un contexte de politique et d'économie changeantes.

Il n'en demeure pas moins que le nouveau cadre commercial pourra offrir d'excellentes perspectives pour un grand nombre de producteurs et entreprises. Le Canada et particulièrement le Québec se sont taillé une place enviable comme principal partenaire du géant américain. Notre histoire a toujours été influencée par la présence et la puissance économique de nos voisins, ce qui nous a obligé à travers le temps à être efficaces et productifs pour atteindre et maintenir notre statut de principal partenaire.

Actuellement le Québec exporte pour 700 M$ de denrées agricoles vers les U.S. sur un total de 1,2 MM$ alors que plus de 40% de nos importations agricoles sont constituées de fruits et légumes en

provenance de ce pays. Le Canada pour sa part dirige 36% de ses ventes extérieures vers les E.U. Le secteur des viandes, à lui seul, représente 44% des exportations agricoles du Québec aux E.U. Il existe un vaste potentiel de croissance de nos marchés respectifs pour des segments de production où une expertise spécifique a été développée et il est sans doute avantageux pour toutes les parties en cause de favoriser les échanges et d'établir un climat de confiance mutuelle.

L'importance de notre commerce avec les Américains et le déficit de leur balance commerciale ont entraîné un resserrement des mesures protectionnistes et l'économie canadienne ne serait pas à l'abri du maintien de cette tendance, alors que le libre-échange ouvre de nouvelles perspectives de marché, régies par de nouvelles règles de jeu.

Dans plusieurs secteurs, nous avons fait preuve d'ingéniosité et de savoir-faire qui nous ont non seulement ouvert de nouveaux marchés mais ont suscité l'intérêt de nos clients. Notre agriculture a non seulement survécu dans le voisinage du géant américain mais dans certains cas l'a surpassé. L'économie agricole devient de plus en plus mondiale. Trop d'éléments fort complexes qui régimentent le marché des denrées agricoles, échappent à notre contrôle. Malgré ces contraintes, la qualité et la notoriété de nos produits nous ont permis d'établir une quote commerciale enviable.

L'industrie agro-alimentaire américaine recherche de plus en plus les produits d'origine canadienne. L'importance de nos exportations de porc vers les marchés américains a atteint un volume tel que le gouvernement a dû imposer une force spéciale pour protéger le marché domestique. Ce succès est le résultat de notre souci constant pour des produits de qualité et de notre efficacité de production. La région bas-laurentienne a déjà été un modèle de production de porcs de qualité. La disparition des outils de transformation et de mise en marché a entraîné la presque disparition de cette production.

La qualité génétique de notre bétail laitier est réputée à travers le monde et les Américains importent non seulement de notre bétail mais

aussi des quantités importantes de semence de nos centres d'insémination artificielle. Ils s'intéressent aussi à nos techniques de sélection génétique et aux structures fonctionnelles que nous avons implantées pour diffuser ces techniques aux producteurs.

Malgré leur capacité de production largement supérieure, nous leur fournissons des quantités importantes de céréales. Nous avons développé des variétés d'oléagineuses mieux adaptées à nos conditions climatiques, notamment le canola qui intéresse l'industrie alimentaire américaine au plus haut point. Ils importent non seulement le produit transformé mais aussi des semences d'origine canadienne. Purdel tente de se tailler une place dans ce domaine.

De la même façon, nous avons développé de nouvelles techniques de production de pommes de terre et aussi, par la recherche, créé de nouvelles variétés plus spécifiques aux besoins du marché. Certaines régions du Bas Saint-Laurent offrent des occasions pour ce faire.

L'agriculture canadienne et québécoise a su s'adapter aux éléments défavorables et tourner à son avantage ces éléments qui aujourd'hui contribuent à distinguer nos produits sur les marchés américains. L'avoine produite ici sous des conditions nordiques lui confère une qualité exceptionnelle qui est primée sur le marché par les éleveurs de chevaux.

On pourrait encore allonger la liste des éléments de fierté et de succès de notre agriculture, mais je tiens à dire quelques mots de l'industrie canadienne de la pêche qui occupe un des premiers rangs dans le monde et est le principal soutien des collectivités des régions maritimes du Canada. L'accord de libre-échange permettra de renforcer le potentiel de croissance de cette industrie et tirer profit de nos ressources halieutiques. Les réductions tarifaires permettront aux exportateurs canadiens de produits marins d'exploiter un avantage concurrentiel face à d'autres pays producteurs et offriront des perspectives plus grandes de développement de nouveaux produits à valeur ajoutée par transformation et de maintien et de créations d'emplois.

En 1986, pour une neuvième année consécutive, le Canada s'est classé au premier rang des exportateurs de produits de la pêche, avec des expéditions de 2,4 MM$ dont 60% ont été absorbées par les É.U. A ce titre, le libre-échange comporte des répercussions économiques fort intéressantes. La suppression des droits de douanes, l'élimination des obstacles techniques au commerce et le traitement égal de chaque partenaire inciterait de nouveaux investissements, le développement de nouvelles technologies et un accès plus sûr à un marché élargi.

Notre industrie de la pêche est fortement tributaire des marchés internationaux et ce dans une proportion de: 60% au Canada, 66% au Québec.

Nous avons donc, encore ici, à être concurrentiels, offrir des produits de qualité et attrayants pour le consommateur.

Pour le Québec, l'atteinte de ces objectifs est étroitement liée à l'accès à la zone d'influence économique des 200 milles marins, c'est-à-dire aux zones de pêche au large de Terre-Neuve. Cet accès lui permettra d'augmenter la valeur de sa production, le nombre et la stabilité des emplois et sa capacité de servir les marchés dont le plus vaste lui sera ouvert.

En conclusion, je crois qu'on peut raisonnablement s'attendre à tirer des bénéfices importants du libre-échange. Notre croissance démographique stagne, de même que notre marché intérieur. Pour améliorer nos techniques et développer de nouveaux produits, il nous faut de nouveaux marchés et la ferme volonté de maintenir le caractère distinctif et la haute qualité de nos produits.

Il s'agit d'un défi de taille, d'une chance unique de démontrer notre savoir-faire et notre détermination dans la recherche de l'excellence.

Pour réussir cette entreprise, on devra se convaincre que le bénéfice de l'ensemble profite à chacun, ce qui est l'un des principes directeurs du mouvement coopératif. On devra également effectuer une concertation sérieuse et efficace des gouvernements, industriels et

producteurs, exiger des politiques éclairées et à long terme et adapter nos productions aux besoins de ce nouveau marché.

Merci.

PRÉSENTATION DE M. JEAN-PIERRE ALLARD

Directeur général de Culinar (Groupe Resto Inc.)

Point de vue dans le secteur de la confiserie

Culinar est une entreprise qui oeuvre principalement dans le secteur de la confiserie, de la biscuiterie et de la fromagerie. Elle est également propriétaire de chaines de restaurant (Groupe Resto Inc.). Le secteur de la restauration n'est toutefois pas touché par le traité de libre-échange.

Secteur manufacturier

Culinar oeuvre dans un secteur où les matières premières ont moins d'importance que le facteur légal. Présentement, ses entreprises sont assez fortement protégées par des tarifs douaniers.

L'entreprise a procédé à l'étude des différents aspects du traité de libre-échange depuis quelques années, et il semble qu'il faille compter de deux à quatre ans pour mettre en place de nouvelles stratégies, qui vont lui permettre de se hisser à un niveau de concurrence et de croissance appréciable.

Les tarifs douaniers relatifs aux produits concurrents de Culinar vont être éliminés durant une période de 10 ans. Et en ce qui a trait aux intrants (matières achetées), ils connaîtront une situation de concurrence accélérée ainsi qu'une diminution des coûts pendant une période de cinq ans.

Selon Culinar, l'ouverture du marché américain profitera davantage aux américains qu'aux Canadiens. La raison est simple. Présentement, les tarifs à l'entrée du Canada sont plus élevés qu'aux États-Unis. Le ratio est de deux pour un ou de trois pour un, selon les types de produits.

Le changement qui va donc prendre place dans les dix prochaines années en est un qui sera davantage profitable aux américains du point de vue des tarifs douaniers.

Consciente de ce problème, Culinar pense être en mesure de faire face à la musique en faisant de gros changements stratégiques. Par

exemple, aujourd'hui on regarde le marché canadien comme une somme d'entités distinctes, l'est, le centre, les prairies, etc... On ne pourra plus regarder le marché de cette façon. Ce sera plutôt une vision nord-américaine qui englobera une partie canadienne, dans l'est, au centre et l'autre à l'ouest, soit une vision Nord-Sud des choses.

La concurrence qui touche généralement ces entreprises qui sont situées dans l'est du pays, va devenir pour eux, dans les marchés périphériques, une concurrence qui sera beaucoup plus pénalisante qu'aujourd'hui.

Il sera très difficile de rester concurrentiel dans l'ouest canadien, dû aux frais de transport exhorbitants et à la disparition des barrières douanières qui jadis, nous protégeaient de la concurrence américaine.

Pour répondre à ces défis, Culinar doit penser à se spécialiser, à planifier des implantations industrielles aux États-Unis afin d'assurer sa survie et sa force. Elle devra prendre de l'expansion assez rapidement, faire des acquisitions, réorganiser son approche de marché, établir des réseaux de distribution et ajuster sa gestion en conséquence.

Conditions de l'acceptation de l'Accord pour Culinar et les différentes associations du secteur

Problème: Les différents offices de production assurent à leurs membres des prix supérieurs au prix mondial du marché, ce qui a pour effet de rendre les entreprises de transformation moins concurrentielles, car l'achat d'intrants est plus dispendieux. Ce sont des subventions indirectes dont le consommateur supporte les coûts.

Culinar ne conteste pas cette façon de faire les choses, car partout dans le monde, l'agriculture est subventionnée. Au Canda, les secteurs suivants profitent particulièrement de cet octroi de subvention, soit: le blé, le lait industriel, les oeufs et les légumes.

Pour le blé, l'existence d'un double prix au Canada, implique que la farine se vend beaucoup plus chère au Canada qu'aux États-Unis (de

30 à 40%), ce qui veut dire, que pour les biscuits on se retrouve avec un désavantage compétitif de coûts de fabrication de l'ordre de 3 à 6%. Ce qui équivaut exactement à la marge de profit actuel. Pour les pâtisseries, c'est de l'ordre de 3 à 4%, et pour le fromage le désavantage compétitif est de 8 à 12%. Le fromage pour sa part, continuera à être protégé par des quotas à l'importation, ce qui diminuera l'impact dans ce secteur.

Un autre problème, les lois américaines concernant les produits qui contiennent du sucre. Ce sont des dispositions qui sont régies par le GATT, et ces règles permettent d'office et sans raisons, d'interdire l'importation d'un produit contenant plus de 10% de sucre en terme de poids. Or, nous savons que 75% des produits de Culinar dépassent cette proportion. Donc, pratiquement les trois quarts de nos produits peuvent à n'importe quel temps être interdits aux États-Unis.

De façon générale cette règle n'a pas été appliquée dans le passé alors que présentement elle l'est sur certains produits. Culinar aurait bien aimé que cette disposition disparaisse puisqu'il est à l'heure actuelle risqué pour l'entreprise, de monter un réseau d'exportation sachant pertinemment que la porte peut lui être fermée à tout moment.

Il est donc d'ores et déjà certain que Culinar doit s'attendre à ce que la concurrence provienne des États-Unis. Présentement Culinar est techniquement relativement bien armée pour y répondre. Il y a toutefois quelques lois et dispositions canadiennes qui lui nuisent. Elle devra s'ajuster en investissant beaucoup dans l'ouest, aux États-Unis ainsi qu'au Québec pour spécialiser ses usines.

Il faudra repenser entièrement la manière de subventionner l'agriculture au Canada. Si rien n'est fait pour améliorer la situation, Culinar pourrait être obligée d'aller produire aux États-Unis pour être au même niveau de concurrence que les Américains. Il faudra donc essayer de trouver un moyen de subventionner l'agriculture par la fiscalité plutôt que par les consommateurs.

Effets positifs de l'accord de libre-échange

La dérèglementation du transport sera certes un atout très intéressant dans ce contexte de libéralisation des échanges Nord-Sud. Il faudra donc harmoniser les politiques de transport entre les deux pays afin d'établir une certaine compatibilité.

Au Canada, nous devrons réexaminer notre façon de répartir les charges fiscales des programmes sociaux. Il ne s'agit pas de les faire disparaître, mais plutôt s'assurer que ce soit de moins en moins les producteurs qui en absorbent les frais, mais plutôt les consommateurs. Il faut surtout voir à ne pas pénaliser les producteurs canadiens, face à leurs concurrents américains qui ont des structures de coût moins élevées. En conclusion, il ne faut pas oublier que les coûts de matières et les structures de coûts sont plus élevés au Canada.

PRÉSENTATION DE M. ROBERT ST-LOUIS

Professeur titulaire
Département d'économie rurale
Université Laval

"Implications du projet d'accord de libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis pour les industries de la transformation agro-alimentaire du Québec et du reste du Canada"

I- Considérations préliminaires

Le mandat qui m'a été confié au moment de mon invitation à participer aux délibérations de ce colloque ne pouvait être plus clair.

On s'attendait à ce que je contribue à établir d'entrée un couloir de discussion en atelier pour arriver aux résultats suivants:

a) donner un bref aperçu de la situation prévalant dans le secteur agro-alimentaire québécois et canadien à l'heure de la libéralisation des échanges;

b) expliciter les principaux éléments de l'Accord qui comportent le plus d'incidences pour ce secteur;

c) faire état des problèmes les plus marquants que risque de soulever ce projet dans le secteur concerné; et finalement,

d) envisager les aspects sectoriels considérés dans une perspective élargie et aux horizons plus éloignés que la fin de la présente décennie.

Qu'il me soit permis de préciser dès à présent que ce dernier aspect dépasse le cadre de discussion qui m'avait été imparti. Il me semble absolument essentiel de porter à votre attention le fait que viennent de s'amorcer des négociations multilatérales sous l'égide du GATT et dans le cadre desquelles il sera probablement davantage question de commerce international de produits agricoles et agro-alimentaires que ce ne fut le cas durant la négociation bilatérale Canada/États-Unis.

II - Bref aperçu de la situation prévalent actuellement dans le secteur de la transformation agro-alimentaire

Les économies agricoles québécoise, canadienne et internationale commencent à peine à émerger d'une période de mutations très profondes qui aurait commencé au milieu de la décennie 1970-1980. Ces mutations ont entraîné une situation de crise plus ou moins grave selon les secteurs agricoles analysés. Deux des secteurs les plus gravement touchés sont de véritables locomotives du commerce international agricole, à savoir les céréales et le café.

Il y a actuellement engorgement de disponibilités sur plusieurs marchés agricoles de telle sorte que presque tous les pays industrialisés ont vu des pans entiers de leurs secteurs agricoles, parmi les plus vulnérables, connaître leur part de difficultés.

Or, il semble que le secteur canadien de la transformation agro-alimentaire ait échappé à cette tendance, se trouvant en assez bonne posture malgré la période sombre que traversent plusieurs secteurs agricoles. C'est ce que démontre en tout cas le tableau 1 où apparaissent quelques ratios financiers pour la période 1980-1986. La rémunération de l'avoir propre et le rendement du capital investi dans le secteur de la fabrication des aliments au Canada, et en particulier pour les sociétés ayant des actifs totaux d'au moins 10 millions de dollars, a oscillé entre 11 et 15%. Ce taux s'avère de 2 à 3% plus élevé que dans l'ensemble du secteur manufacturier canadien, et ce depuis 1982 en particulier.

On pourrait être tenté de se laisser aller à toutes sortes d'explications plus ou moins fondées pour interpréter cette situation. Or, la seule constatation pragmatique importante qu'il faille en tirer ici est la suivante: les relations commerciales de plus en plus tendues entre le Canada et les États-Unis, depuis la fin des années 1970, ne semblent pas avoir nui davantage au secteur canadien de la transformation des aliments qu'aux autres secteurs manufacturiers de l'économie canadienne. La vitalité et la stabilité quasi-légendaire du premier ne

semblent donc pas avoir été ébranlées, du moins jusqu'à maintenant, par l'éclosion récente du protectionnisme américain.

TABLEAU 1.

RATIOS FINANCIERS: INDUSTRIES DE FABRICATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS VS. ENSEMBLE DU SECTEUR MANUFACTURIER 1980-1986

(sociétés ou firmes ayant actifs ≥ $10 millions)

	1980-1982	1983	1984-1986
	en pourcentage		
FABRICATION D'ALIMENTS			
Rémunération de l'avoir propre	11.0 à 13.9	13.8	12.8 à 13.7
Rendement du capital investi	11.4 à 12.9	12.8	12.3 à 13.1
FABRICANTS DE BOISSONS			
Rémunération de l'avoir propre	8.3 à 13.4	7.8	6.0 à 15.1
Rendement du capital investi	9.4 à 12.7	8.6	7.4 à 13.7
TOUT SECTEUR MANUFACTURIER			
Rémunération de l'avoir propre	4.5 à 16.9	8.9	10.0 à 12.0
Rendement du capital investi	7.0 à 15.1	9.5	10.1 à 11.8

Source (1).

Par ailleurs, il est intéressant de se demander si les négociations bilatérales qui ont conduit au projet d'accord n'auraient pas déjà eu un certain impact sur la planification des investissements chez les firmes concernées oeuvrant du côté canadien. A cet effet, on peut jeter un bref coup d'oeil sur les intentions d'investissement de quelques industriels de la fabrication d'aliments et de boissons au Canada, telles que déclarées au milieu de l'année 1987 (Tableau 2).

Singulièrement, on y décèle une démarcation assez nette entre un premier groupe de branches agro-industrielles déclarant vouloir investir beaucoup dans un avenir immédiat et un second groupe anticipant investir peu. Les secteurs des fruits et légumes transformés, de la farine, des céréales à petit déjeuner, de la boulangerie, des huiles végétales et de la brasserie se retrouvent dans le groupe affichant le moins de dynamisme sur le plan des nouveaux investissements souhaités.

Il est significatif de constater par ailleurs que la plupart des branches dans lesquelles ces intentions d'investissements nouveaux paraissent plutôt modestes affichaient un fort pourcentage de contrôle étranger, du moins au début de la décennie 1980-1990 (Tableau 3). C'était en particulier le cas des branches de la conserverie de fruits et légumes, de la fabrication de biscuits et de la fabrication de céréales de table où le pourcentage de valeur ajoutée totale sous contrôle étranger dépassait 65 pour cent au début de la présente décennie. Malheureusement, on ne dispose pas encore des informations statistiques permettant de réévaluer l'importance des capitaux étrangers dans ces branches en 1987 mais il y a lieu de croire qu'elle a beaucoup changé après 1981. Il faut donc être prudent dans l'interprétation de ces présumées relations.

Tableau 2

Degré de réaction de branches tel que mesuré par l'indicateur d'intentions canadiennes d'investissement déclarées à la mi-mai 1987

FORTES	-	abattage et transformation des viandes
	-	volaille (conditionnement)
	-	lait et produits laitiers
	-	confiserie
	-	sucre
FAIBLES	-	fruits et légumes
	-	farine
	-	céréales à petit déjeuner
	-	boulangerie
	-	huiles végétales
	-	brasserie

Source (2)

Tableau 3

Degré de contrôle étranger par branche agro-industrielle au Canada et niveau des intentions d'investissement après 1987

	Degré de contrôle étranger (1981) (%)
A. Groupes déclarant vouloir réaliser de forts investissements après 1987:	
- abattage et transformation des viandes	8
- conditionnement de la volaille	8
- lait et produits laitiers	31
- confiserie	68
- sucre	n.d.
B. Groupes déclarant vouloir réaliser de faibles investissements après 1987:	
- fruits et légumes (conserveries)	67
- céréales à petit déjeuner	65

Source (3)

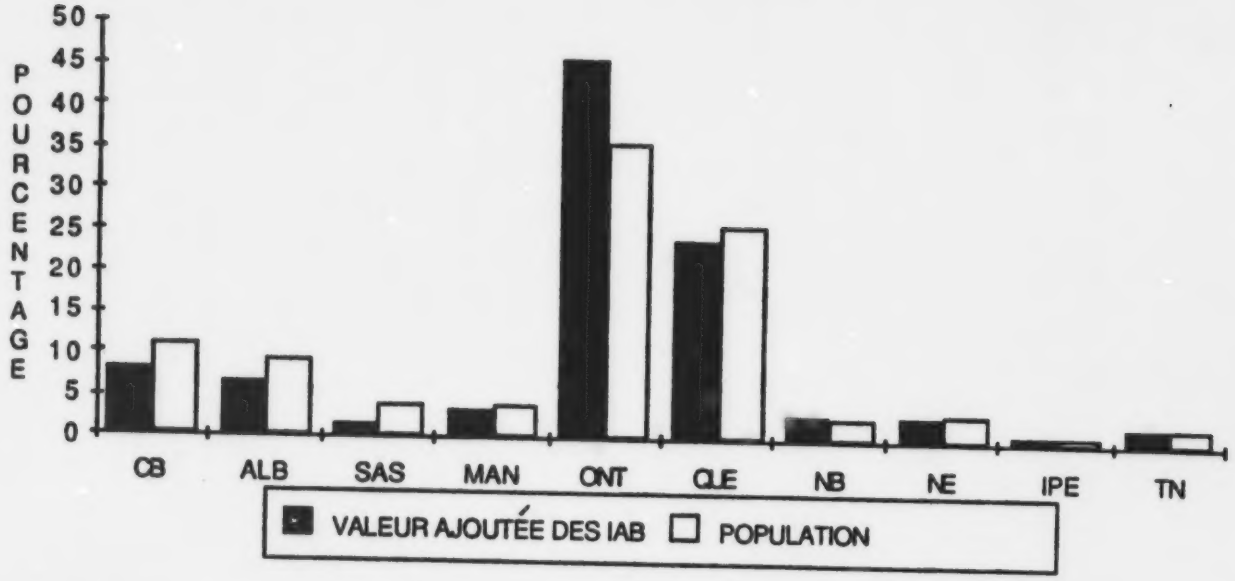
Commentons simplement en faisant remarquer que le dynamisque associable à court terme aux intentions d'investissement dans le secteur des aliments et boissons, au Québec et dans le reste du Canada, semble provenir surtout des entreprises sous contrôle québécois ou canadien. Est-ce que les investisseurs étrangers déjà présents dans le secteur de la transformation agro-alimentaire canadienne et québécoise attendent la ratification finale du projet d'accord pour annoncer plus clairement encore leur véritable planification d'investissements d'ici la fin de la décennie et le début de la prochaine? Seuls les officiers supérieurs de ces entreprises le savent mais c'est plausible.

Finalement, un dernier élément de la situation qui prévaut actuellement dans le secteur concerné mérite sa part d'attention. Il s'agit de la répartition de la valeur des activités de transformation du secteur des aliments et boissons, telle que segmentée par province, pour l'année 1984 (Tableau 4). Là encore, il s'agit malheureusement de chiffres périmés. Par contre, la situation qui prévaut dans chaque province pour cet agrégat macro-économique de l'ensemble de l'industrie, change très peu d'année en année.

Les conclusions à tirer reflètent donc bien la répartition géographique du secteur de la transformation agro-alimentaire au Canada juste avant la ratification du projet d'accord. Le plus gros bassin provincial d'activités de transformation dans le secteur des aliments et boissons est donc très significativement ontarien (46%). Il s'agit d'un bassin stratégiquement placé par rapport aux centres industriels nord-américains (carte 1), aux confluents de deux zones agricoles nord-américaines (carte 2). Le Québec, pour sa part, détenait le quart (25%) de cette tranche sectorielle d'activités de transformation, ce qui est légèrement inférieur à l'importance relative de sa population (27%) dans l'ensemble du pays.

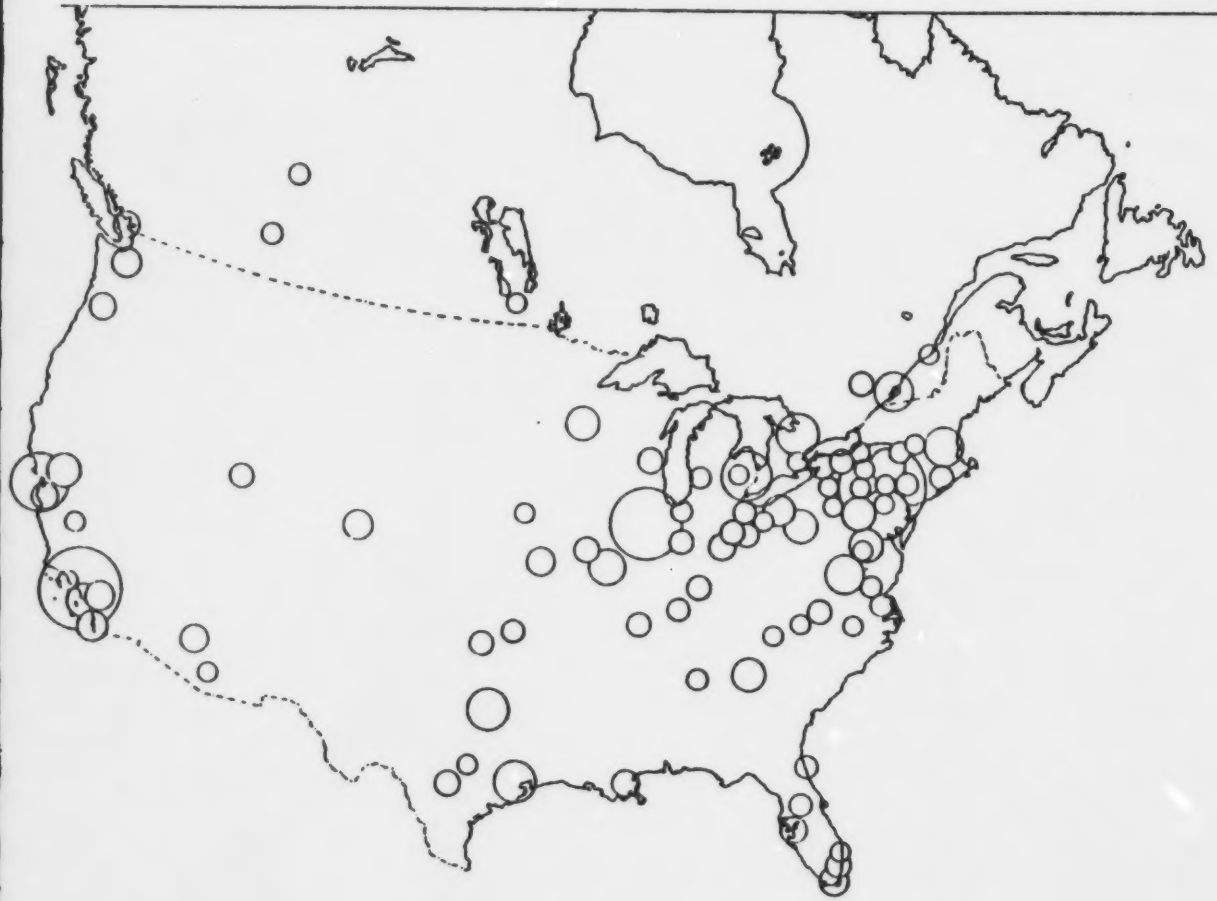
TABLEAU 4.

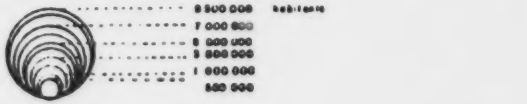
DISTRIBUTION DE LA POPULATION ET DE LA VALEUR AJOUTEE DE L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET BOISSONS, PAR PROVINCE, 1984



Source (4)

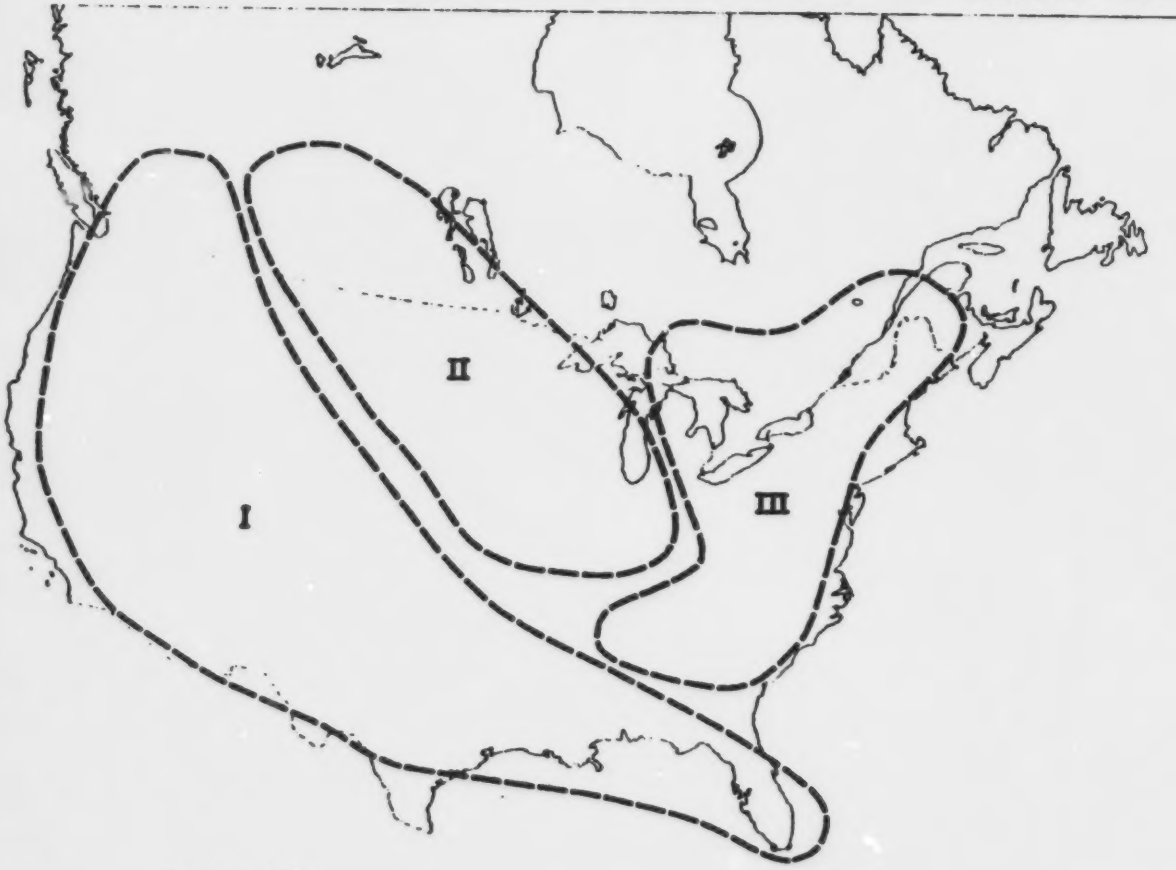
CARTE 1. PRINCIPALES AIRES MÉTROPOLITAINES DE RECENSEMENT DU CANADA ET DES ÉTATS - UNIS





Source (5).

CARTE 2. ZONES AGRICOLES DU CANADA ET DES ÉTATS - UNIS SELON LA PRÉSENCE DE LA CÉRÉALICULTURE, DE L'IRRIGATION ET DU DRAINAGE SOUTERRAIN (1980 - 1981)



LÉGENDE

ZONE I - céréaliculture peu répandue dans l'ensemble de la zone; climat sec; importance de l'irrigation
(principales activités agricoles: élevage extensif, productions de fruits et légumes en terres irriguées).

ZONE II - céréaliculture quasi-omniprésente dans l'ensemble de la zone; la plus importante zone de production céréalière du Canada et des États-Unis; climat variant de sec à humide; drainage souterrain ou irrigation occasionnels

ZONE III - céréaliculture pratiquée dans certaines sous-zones propices; climat humide; drainage souterrain fréquent
(principale activité agricole: production mixte)

——— limite approximative des grandes zones agricoles

Source (6)

L'Ontario a donc été un véritable pôle d'attraction pour le secteur de la transformation agro-alimentaire et des boissons au Canada dans le contexte commercial nord-américain qui a prévalu avant le projet d'accord canado-américain, lequel pourrait affecter ce contexte. C'est le dernier élément de la mise en situation qu'il fallait bien faire ressortir avant d'aborder l'incidence du projet.

III - Incidences prévisibles du projet

C'est une erreur grave que de considérer pour les fins du présent propos l'industrie québécoise et canadienne de la transformation agro-alimentaire comme étant composée d'une masse homogène de firmes, d'usines et d'entreprises commerciales, également préoccupées par les mêmes aspects de ce projet bilatéral.

Certes, l'item de coût, principalement supporté par la très grande majorité des fabricants d'aliments et de boissons, provient des achats de produits agricoles ou marins, ou encore de substances alimentaires ou fibreuses ayant déjà franchi un ou plusieurs stades de traitement industriel. Considérons, pour quelques branches seulement, la proportion des coûts des matières premières agricoles ou marines dans les frais totaux de fabrication, tels que déclarés en 1986 par les firmes canadiennes possédant des actifs égaux ou supérieurs à 10 millions $ (Tableau 5). Au Canada, les produits agricoles et marins (bruts et semi-transformés) incorporés aux produits de ces firmes équivalent donc, en moyenne, à près de 67% des coûts totaux de fabrication, ce qui est considérable. En affichant, par ailleurs, les cas extrêmes, on peut mettre en relief des différences considérables entre les branches de l'industrie à cet égard (Tableau 5).

Ceci étant dit, on peut d'ores et déjà considérer trois catégories d'incidences que ce projet d'accord pourrait avoir sur le secteur. Considérons chacune d'elles à tour de rôle.

TABLEAU 5.

COUT DES MATIERES PREMIERES AGRICOLES OU MARITIMES EN PROPORTION DES COUTS DE FABRICATIONS TOTAUX, 1986

(firmes ayant actifs ≥ $10 millions)

MOYENNE CANADIENNE	67%
MOYENNE PAR BRANCHES (EXTREMES)	
• VIANDES ROUGES	80%
• BISCUITS SECS	30%
• BRASSERIES	14%
• ÉTABLISSEMENTS VINICOLES	28%

Source (7).

Incidence A

On réduit l'impact potentiel des éléments administratifs d'"indécision" dans les firmes agro-alimentaires visant le marché nord-américain

Au moins sur papier, les articles 704 et 708 concernant les conditions d'accès au marché nord-américain de la viande ainsi que les règlements techniques et les normes, devraient éventuellement permettre à vos transporteurs de franchir la frontière américaine en connaissant bien à l'avance les règles du jeu, leur source et le moment où elles risquent d'être modifiées dans un sens ou dans l'autre. En fait, l'on devrait idéalement pouvoir prévoir à l'avance qui va inspecter et classer quoi, avec quelle fréquence et instrumentation, pendant combien de temps et dans quelles circonstances, et à la longue avec quel résultat bon an mal an.

N'oubliez pas cependant que cette attitude est censée prévaloir à l'avenir des deux côtés de la frontière. Ça reste à voir. Ce sera peut-être la principale contribution de ce projet d'entente car un bon nombre d'entreprises devront envisager d'expédier leurs produits vers le sud plutôt que vers l'ouest du Canada, à cause de la disparition graduelle des tarifs douaniers. On sait à quel point l'indécision administrative sournoise et tatillonne en matière d'application des législations commerciales vous horripile. Ce sont donc des éléments de risque dont vous savez vous passer et le projet d'accord pourrait vous aider en ce sens.

Incidence B

On pourrait éventuellement apporter des ajustements au système dit du double prix des céréales destinées à la consommation humaine au Canada

L'article 705 traitant de l'accès aux marchés des céréales et produits céréaliers ainsi que de ses modalités d'application lesquelles devront en grande partie être déterminées suivant un échéancier prévu

par l'Accord, s'ajoute à d'autres éléments de situation militant en faveur d'un examen approfondi de ce système du double prix.

Précisons brièvement ce qui en est. Le régime du double prix pour le blé des Prairies a été adopté en 1973 pour protéger les producteurs et les consommateurs canadiens contre de trop fortes fluctuations dans les prix des produits dérivés du blé et destinés à la consommation humaine, tel que le pain. Après modifications successives en 1978, puis en 1980, le régime actuel peut se décrire comme suit. Les producteurs des Prairies subventionnent les consommateurs canadiens de l'Est, notamment lorsque le prix à l'importation dépasse le prix maximum fixé administrativement pour le marché intérieur. C'est cependant l'inverse qui se produit lorsque le prix à l'exportation est inférieur au prix intérieur minimum. La récente fourchette des prix a oscillé entre 5 $ et 7 $ par boisseau. Actuellement, c'est la deuxième situation qui prévaut et ce, depuis que les marchés céréaliers internationaux sont engorgés.

Malgré les modifications très récentes (février 1988) apportées par la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) à sa politique agricole commune (PAC) en matière de production et de commerce de céréales, il semble bien qu'elle maintiendra son statut d'exportateur net de certaines céréales. D'où une pression additionnelle qui pourrait conduire le Canada à modifier le régime du double prix des céréales pour consommation humaine, et, partant, à réduire relativement les prix pour les transformateurs de l'Est concernés qui doivent concurrencer d'autres transformateurs nord-américains non soumis à ce régime.

Plusieurs spécialistes de cette question, je tiens à le préciser prétendent que la remise en question de ce régime de double prix serait survenu de toute façon, et donc que le projet d'accord n'agit que comme catalyseur à cet égard. Mais c'est là de la très haute spéculation.

Incidence C

Les conditions d'approvisionnement des firmes de préparation de fruits et légumes pourraient être substantiellement modifiées

L'article 702 devrait graduellement (l'échéancier de l'Accord n'est pas arrêté pour ces produits) conduire à "nord-américaniser" davantage la branche de la conserverie, de la congélation et de la surgélation. Précisions qu'un filet de sécurité (droits de douanes) est prévu pour le secteur canadien des fruits et légumes frais, notamment quant aux conditions d'entrée des produits américains dans l'ensemble du Canada ou dans certaines régions spécifiques du pays et ce, durant une période de transition flexible n'excédant pas vingt ans.

Les firmes qui prévoient investir dans le traitement et la préparation des fruits et légumes en Amérique du Nord vont probablement accorder plus d'attention qu'elles ne l'auraient fait autrement à bien calculer les avantages et inconvénients de divers scénarios de localisation. La gamme des choix s'en trouvera élargie mais rien ne permet, pour le moment, d'identifier les volets de l'Accord qui favoriseront telle localisation plutôt que telle autre. N'oublions pas qu'il s'agit souvent d'entreprises de grande taille qui visent des marchés régionaux, tant du côté de la demande finale que de celle des fabricants de produits encore plus élaborés, doivent se fier à de bons systèmes de camionnage tout en appréciant par ailleurs la proximité de la matière première, sans être non plus trop éloignées des autres fabricants et fournisseurs de contenants et d'emballages. Elles apprécient donc se situer en plein coeur du traffic, dans les grands réseaux de clients et de fournisseurs.

Il me semble hasardeux de trop spéculer à ce stade-ci de notre connaissance des circonstances que suscitera l'Accord, sur ce que pourront être les réactions des grandes firmes américaines dominant cette filière. Ne perdons pas de vue que les États-Unis discutent en ce moment sur une base bilatérale avec le Mexique. L'objet de ces discussions pourrait avoir des conséquences directes sur les conditions

d'approvisionnement de la grande majorité des entreprises de traitement et de préparation des fruits et légumes et ce, même au Canada.

La meilleure suggestion que l'on puisse formuler à l'intention des entrepreneurs qui seraient, ici, concernés est de demeurer aux aguets. Comme on l'a souligné antérieurement, les projets d'investissement plus ou moins formellement annoncés dans ce secteur lors de l'enquête annuelle conduite à la mi-mai 1987, sont plutôt sobres. Toutefois, dès 1990, les conséquences de l'Accord devraient se préciser de beaucoup et les prix qui prévaudront alors pour les fruits et légumes canadiens et américains, comparativement à ceux des autres concurrents étrangers, devraient être un bon indicateur des orientations futures. Les réseaux des grandes firmes auront déjà commencé à se modifier de manière assez apparente. Les réseaux deviendront donc encore plus orientés nord-sud. Il devrait subsister de bonnes occasions d'affaires pour les petites entreprises spécialisées; par contre, les moyennes entreprises pourraient faire face à une concurrence accrue des très grandes firmes occupant les marchés régionaux les plus populaires de l'Amérique du Nord.

IV - Importance stratégique des taux de change

Le contexte général de cet accord est un élément important à considérer, particulièrement en ce qui concerne l'agriculture. En effet, il ne faut pas oublier que la période 1980-1988 a été particulièrement chaotique, surtout pour le secteur céréalier où l'on parle encore volontiers d'une situation de crise pour les revenus des producteurs.

Qui plus est, c'est surtout la faiblesse relative du dollar canadien par rapport au dollar américain qui aura permis, somme toute, au secteur agro-alimentaire canadien, d'accroître la valeur de ses expéditions sur le marché américain. Cela est survenu malgré les obstacles au commerce canado-américain, notamment pour les expéditions de porcs vivants vers les États-Unis où fut imposé un tarif compensatoire sur les livraisons canadiennes depuis le mois d'août 1985.

Pour illustrer à quel point le taux de change pourrait avoir une influence prédominante dans la détermination de la capacité compétitive du Canada dans un avenir immédiat, considérons seulement la question des taux de salaire versés dans divers secteurs de l'industrie canadienne et américaine, dont celui de la fabrication des aliments et boissons (Tableau 6).

Malheureusement, ces chiffres datent de 1985 et ne reflètent donc pas la situation présente. Toutefois, en convertissant dans une même monnaie les taux de salaires équivalents pour la même année, et ce, pour chacun des deux pays, on arrive à la conclusion suivante. En 1985, alors que le taux de change s'est établi en moyenne pour l'année à 1 $ U.S. = 1,365 $ CAN., le secteur de la fabrication des aliments rémunérait les ouvriers canadiens à un taux de salaire légèrement inférieur à celui prévalant aux États-Unis. Cela peut surprendre car pour l'ensemble du secteur manufacturier, les taux de salaires canadiens étaient légèrement supérieurs aux taux américains après correction.

Tableau 6

Salaires horaires moyens

Comparaison Canada - États-Unis:

Secteur agro-alimentaire et tout secteur manufacturier (1985)

SECTEURS ET BRANCHES	ETATS-UNIS		CANADA
	$ US	$ CAN	$ CAN
Epicerie	7,36		
Fabrication d'aliments	8,54	11,65	10,81
. Salaisons	8,10		N.D.
. Conditionnement de la volaille	5,75		
. Produits laitiers	9,17		N.D.
. Préparation de fruits et légumes	7,81		
. Boulangerie	9,69		N.D.
. Sucre et confiserie	8,63		N.D.
Grossistes	9,43		N.D.
Restauration	4,36		N.D.
Transport			N.D.
. Camionnage	10,53		N.D.
. Chemins de fer	13,64		N.D.
Toutes manufactures	9,53	13,00	13,93

N.D. Non disponible

Sources (8 et 9)

Il faut cependant être très prudent dans l'utilisation de tels chiffres. En effet, aux États-Unis, certaines modalités particulières du "Bankruptcy under Chapter XIII Regulations" ont beaucoup affecté les contrats de travail négociés dans des secteurs tels que celui de l'abattage, et ce surtout depuis 1984. Précisons que depuis 1984, l'indice du taux de salaire horaire dans l'industrie de la transformation des aliments aux États-Unis a très peu augmenté, passant de 350,2 à 366,4 entre 1984 et 1986, soit une hausse nominale de seulement 4,6% (10).

A l'avenir donc, toute influence que l'ensemble de l'Accord pourrait avoir sur le taux de change aura donc une influence directe sur la capacité occurrentielle d'industries telles que celles de l'abattage et des salaisons au Canada. Les taux de salaires versés de ce côté-ci de la frontière vont-ils rester à peu près en ligne avec les taux payés par vos compétiteurs américains? Bien sûr, ce sont les firmes dont la part des coûts de main-d'oeuvre dans leurs coûts totaux est la plus élevée qui seront les plus susceptibles d'être affectées par cette question-là.

V - En guise de conclusion: quelques remarques supplémentaires sur des aspects plus diffus

Chaque fois qu'un industriel me demande de réfléchir tout haut sur d'autres volets plus larges de ce projet d'accord ou sur un horizon plus long (vers 1995 disons), je vous avouerai très franchement que je me sens très embêté. Je ne suis pas le seul et ça me réconforte jusqu'à un certain point.

Dans les milieux les plus concernés et les mieux renseignés peut-être sur ces questions, je ne trouve personne qui ose vraiment se compromettre guère au-delà de 1990 sur le sens et l'ampleur des conséquences qu'auront cet accord dans le secteur agro-alimentaire.

Il y a au Québec et en Ontario un certain nombre d'aspects propres au secteur agricole qui confirment l'existence de bonnes fondations dans le secteur de la transformation agro-alimentaire. Premièrement, je dirais que l'agriculture d'ici, quand on la compare rigoureusement à

celle d'autres pays industrialisés, est fondamentalement saine. Qui plus est, elle risque peu de devoir subir une chirurgie profonde sur le plan des politiques et programmes gouvernementaux dont elle est entourée, lors des négociations ultérieures du GATT. Deuxièmement, la situation géographique de votre industrie (cartes 1 et 2) mérite d'être ainsi décrite: elle est à peine à l'écart d'une zone de très dense occupation industrielle, soit celle de l'industrie des aliments et boissons dans les Grands Lacs et le Nord-Est américain, ainsi que sur la Côte est. Un peu plus de 70% de la fabrication alimentaire canadienne s'y trouve concentrée. Il en est ainsi, notons-le, malgré l'existence de politiques de développement régional qui, notamment au Canada, ont favorisé l'implantation d'usines hors de cette zone la plus dense. Vous vous trouverez donc en plein "traffic" de la transformation agro-alimentaire en Amérique du Nord.

Cependant, il y a peut-être deux grandes inconnues qui empêchent de tirer des conclusions fermes sur la façon dont les investissements manufacturiers devraient se déployer dans votre secteur suite à cet accord. Tout d'abord il semble qu'il plane encore une bonne dose d'imprécision quant au rôle et à l'ampleur exacts que pourront continuer de jouer les programmes sélectifs de stimulation d'investissements ou de formation de main-d'oeuvre dans les zones désignées au Canada. C'est là un aspect délicat du problème. En effet, il importe encore beaucoup pour l'Etat canadien de ne pas affaiblir, aucunement si possible, la capacité compétitive de cette portion de l'industrie canadienne déjà bien située par rapport aux concurrents américains, dans les axes et réseaux stratégiques dont on a déjà parlé.

Considérons un exemple dans le secteur de l'abattage, secteur où il y a déjà surcapacité industrielle significative au Canada et aux États-Unis. Dans ce secteur, et en particulier dans l'abattage du porc, les installations américaines de très grande taille peuvent maintenant abattre un peu plus de 3 millions de têtes par an. Du côté canadien, ceux qui sont familiers avec cette industrie savent bien que l'Ontario qui commercialise entre 75,000 et 85,000 porcs vivants par semaine (en produisant hebdomadairement entre 65,000 et 75,000 têtes a déjà sérieusement envisagé la construction d'une nouvelle usine pouvant abattre

plus de 1,2 millions de têtes par an. Notons que les expéditions de porcs vivants de l'Ontario vers les États frontaliers américains ont été, entre temps, sérieusement freinées par l'imposition du tarif compensatoire américain auquel on a déjà fait référence.

J'ignore à quel stade précis est rendu cet important projet ontarien. Mais c'est bien là un projet d'investissement du côté canadien qui pourrait avoir un impact régional majeur, alors que l'ensemble de cette industrie fonctionnait à peine à 85-90% de sa capacité du côté canadien.

Qu'adviendrait-il dans ces circonstances si, une fois ce projet majeur réalisé, d'autres petits projets d'abattoirs hors de la zone centrale canadienne étaient soumis au gouvernement canadien pour être subventionnés dans le cadre de programmes fédéraux existants? Il s'agit là, bien sûr, d'une question très hypothétique. Mais c'est une question qui permet de soulever la véritable question de fond qui est celle de la nature de la législation américaine en matière d'imposition de tarifs compensatoires aux firmes étrangères prises en situation d'offense sur le marché américain.

Il s'agit bien d'une législation du cas par cas. En effet, elle repose sur le principe que le comportement du vendeur étranger peut et doit causer un dommage indû à une portion spécifique de l'industrie américaine concernée pour qu'on use de représailles. Or, cette approche américaine constitue à la fois un avantage à certains égards et un inconvénient, à d'autres, pour le Canada. En effet, c'est un avantage dans la mesure où les États-Unis ne devraient pas se soucier beaucoup, en pratique, d'une politique de développement régional canadienne qui se restreindrait à aider des PME de l'agro-alimentaire qui exportent peu aux États-Unis ou qui, tout en exportant un bon volume, ont une clientèle très largement disséminée sur le territoire américain. Mais c'est un inconvénient aussi dans la mesure où il est à peu près impossible présentement de très bien conseiller (avec une grande rigueur professionnelle) un industriel qui voudrait solliciter une aide de l'Etat pour établir une usine de moyenne taille, s'il arrive que ses

expéditions outre frontière seront très concentrées dans seulement un ou deux États américains.

Le nouveau panel binational proposé dans l'Accord remplacerait vraisemblablement le jugement judiciaire final passé aux États-Unis et au Canada afin de régler des différends de cette nature. La composition de la liste des arbitres chargés de déterminer s'il y a dommage indû pourrait ainsi devenir plus neutre.

Quoiqu'il advienne, il devrait rester encore place pour des interventions gouvernementales sélectives en matière de développement régional au Canada et au Québec, notamment pour attirer des entreprises agro-alimentaires dans des régions où existent des handicaps précis quant à leur implantation. Il faudrait peut-être cependant que les deux paliers de gouvernement concernés travaillent de concert dans ces dossiers. En effet, qu'il s'agisse de PME ou de grandes firmes, il faudrait se soucier de ne pas faire en sorte qu'elles se retrouvent toutes à convoiter les mêmes clientèles urbaines américaines de la Côte est ou du Nord-Est et des Grands Lacs par exemple. Le dommage indû semble plus facile à identifier dans la législation américaine lorsqu'il y a concentration des "exportations aidées" du pays étranger sur certains marchés américains bien délimités. L'histoire récente du secteur porcin canadien, dont les expéditions d'animaux vivants vers les États-Unis n'ont jamais vraiment dépassé 4% des disponibilités totales américaines depuis 1980, semble démontrer cela. En effet, il a suffit que les camions canadiens transportant les animaux se retrouvent à peu près tous dans les mêmes abattoirs, dans deux États américains frontaliers, et par surcroît en période électorale américaine, pour que les éleveurs de porcs américains concernés réussissent à convaincre leurs représentants politiques d'entreprendre des représailles contre le Canada.

Si l'on peut tirer de ceci une leçon, ce serait sans doute celle de diluer l'aide à la plus vaste gamme d'entreprises agro-alimentaire possible parmi toutes celles qui ont des chances de conquérir le marché américain.

Finalement, il est actuellement difficile de prévoir à quel point ce projet d'accord bilatéral et les prochaines négociations du GATT peuvent affaiblir le degré de discipline que les producteurs agricoles canadiens des secteurs contingentés se sont donné après de multiples efforts. C'est là, à mon avis, que réside la deuxième grande inconnue du projet.

J'ai un point de vue sur ce sujet que ne partagent peut-être pas la majorité des industries du secteur agro-alimentaire québécois. En effet, je continue de croire, malgré le vent de déréglementation qui souffle sur l'économie nord-américaine, que les agriculteurs regroupés dans ces organismes ont contribué et peuvent continuer de contribuer au développement harmonieux du secteur agro-alimentaire québécois et canadien. Ces organismes sont très présents dans la mise en marché des produits agricoles en Ontario et au Québec notamment. Or, paradoxalement peut-être comme me l'ont déjà fait remarquer des experts étrangers des questions d'économie agro-alimentaire, la plus forte densité de la valeur ajoutée par la transformation agro-alimentaire se trouve justement concentrée là où ces organismes dominent.

A mon avis, le sort des plans conjoints, des offices nationaux de mise en marché et des marketing boards, en viendra, à la longue, à dépendre surtout de trois concours de circonstances. Il dépendra premièrement de l'appui que ces organismes réussiront à obtenir de groupes comme le vôtre pour continuer de défendre l'intégrité de la clause XI du GATT laquelle détermine, pour ainsi dire, leurs conditions d'existence nationale et internationale. Pour le moment, rien n'empêche donc que des produits agricoles écoulés sous la coupe de ces organismes ne soient exportés si les conditions de leur exportation satisfont par ailleurs les autres clauses du GATT. Il serait important pour le Canada que tous ces aspects soient préservés.

En deuxième lieu, le sort de ces organismes dépendra du rythme d'implantation, sur les marchés concernés, des nouvelles techniques de fabrication (génie génétique et bio-technologie) de produits synthétiques substituts venant de plus en plus concurrencer les produits agricoles usuels. Le projet d'accord actuellement sur la table n'est pas très

"futurologiste", en ce sens que les négociateurs ne semblent pas s'être préoccupés des problèmes qui pourraient surgir à la venue de ces produits, mais bien plutôt des contentieux qui touchaient, au moment des négociations, les grandes catégories de produits existants. Il s'agit donc d'un projet d'accord visant d'abord à régler les contentieux agricoles nord-américains de la décennie 1980-1990.

En troisième lieu, et ce sera mon dernier commentaire, le sort de ces organismes agricoles dépendra aussi de la résistance qu'eux-mêmes opposeront à l'acquisition des quotas par les non-agriculteurs, c'est-à-dire par des groupes tels que le vôtre. Le climat de sympathie dont ces organismes bénéficient présentement auprès de diverses couches de la population canadienne me semble en dépendre directement.

Bibliographie

(1) COOPER, P., "Situation et perspectives des secteurs de la transformation et de la vente au détail des aliments", Revue du Marché Alimentaire, Agriculture Canada, vol. 9, n° 4, décembre 1987.

(2) Ibid.

(3) GHERSI, Gérard et L. BOURQUE, "Introduction à l'agro-alimentaire canadien", GRAAL, Série "Etudes", n° 1, décembre 1985.

(4) Statistique Canada, "Produit intérieur brut provincial par industrie", et "Comptes nationaux des revenus et dépenses", Catalogues 31-203 et 61-202, 1986.

(5) SAINT-LOUIS, Robert et Lucie BOURQUE, "Enjeux d'une libéralisation des conditions d'échange agro-alimentaire entre le Canada et les États-Unis", GRAAL, Série "Conférence", n° 4, février 1986, Département d'économie rurale, Université Laval.

(6) Ibid.

(7) COOPER, P., op. cit.

(8) U.S.D.A., "National Food Review: Special Issue, The U.S. Food System - From Production to Consumption", ERS, 1987, Yearbook, NFR-37, Summer 1987.

(9) Statistique Canada, "Revue statistique du Canada", publication 11-003F, Mensuel, Janvier 1987.

(10) U.S.D.A., "National Food Review", op. cit.

ATELIER 4: PRODUITS PLASTIQUES

Synthèse de la communication de M. Antoine Rushdy, administrateur et directeur régional de la Société des industries du plastique du Canada

L'industrie des plastiques enregistre le plus haut taux de croissance au monde. Afin de maintenir ce rythme, il importe de favoriser l'épanouissement de l'industrie en demeurant à la fine pointe du développement technologique.

L'on doit également veiller à contrer la pénurie grandissante de personnel qualifié qui sévit dans l'industrie du plastique. "Sinon, on risque de voir un libre-échange à sens unique: les États-Unis vont envahir le Canada".

Le meilleur atout face au libre-échange semble être la capacité de développer des moyens pour pouvoir exporter. Cependant, la vitesse avec laquelle la technologie dépasse les capacités de formation en ressources humaines qualifiées est pour le moins inquiétante. Il existe par conséquent, une certaine limitation à la capacité d'agrandissement rapide de nos installations productrices.

Selon les secteurs de l'industrie des plastiques, les opinions divergent en ce qui a trait à la libéralisation des échanges. Pour des raisons inhérentes au type même de leur produit, les membres de l'important groupe "Emballage" - qui à lui seul représente quelque 30% des activités de l'industrie des plastiques - sont opposés au libre-échange. Les gens oeuvrant au sein du secteur des bateaux à moteur s'opposent également à l'Accord.

Par contre, les producteurs de résine et de machinerie, les fabricants de moules, les entreprises desservant les constructeurs et autres fabricants et exportateurs de produits en "PVC" lui sont favorables.

"Qu'on le veuille ou non, le libre-échange va se concrétiser et, par conséquent, il vaut mieux le considérer comme un "avantage exploratoire" qu'il nous faut apprendre à maîtriser...avec l'appui financier des gouvernements". D'ici là, une vigilance continue de chacune de

nos entreprises s'impose afin de déceler et dénoncer, dans le but d'améliorer, toute anomalie pénalisante pour nos sous-secteurs.

Synthèse de la communication de M. Richard Garneau, directeur général de Fibre de verre moderne Inc.

Les Américains ont un certain complexe de supériorité face aux Canadiens et, pour cette raison, l'accord de libre-échange ne les intéresse pas beaucoup.

"De toute évidence, vous n'obtiendrez la confiance de votre clientèle (américaine) qu'à partir du moment où vous aurez réussi à répondre à ses attentes". Si le facteur prix importe, la qualité du produit est un atout majeur qu'il faudra exploiter pour atteindre cet objectif.

Relativement à l'Accord proprement dit, le réseau de l'entreprise Fibre de verre moderne Inc. étant déjà structuré, je ne crois pas qu'il y aura un impact sur le plan de l'accroissement des ventes. Ayant déjà enregistré une croissance annuelle de l'ordre de 60% au cours des trois dernières années sur le marché américain, je ne crois pas que la croissance de notre entreprise soit affectée dans un contexte de libre-échange.

Nous nous demandons tout de même quelles seront les politiques gouvernementales relativement au soutien du dollar canadien versus la devise américaine? Il faut le dire, la compétitivité en matière de prix est étroitement liée à la valeur du dollar sur les marchés de change.

Afin de nous protéger, il existe certains véhicules auprès des institutions financières qui permettent de garantir un taux de change dans le temps. En effet, par le biais de contrats de change à terme, on peut obtenir l'assurance que nos encaissements en fonds américains nous soient achetés par une banque à taux fixé à l'avance pour une période ultérieure. Le taux futur obtenu est de toute évidence relié au taux du jour lors de la signature du contrat. Le succès sera assujetti

aux politiques gouvernementales en matière de soutien du dollar canadien sur le marché américain.

Synthèse de la communication de M. Michel Laganière, gérant des produits chez IPL

IPL est un manufacturier majeur dans le domaine du plastique par procédé à injection. L'environnement technologique représente certes un point majeur pour IPL. Une nouvelle compétitivité, tant au Canada qu'aux États-Unis, provenant d'autres manufacturiers de produits plastiques, nécessitera une technique de pointe, une certaine automatisation des procédés et un contrôle de qualité de premier ordre, intégrés à un système de gestion tel MRP II.

On ne notera certainement aucun effet sur l'environnement du consommateur. Il sera, comme toujours, très exigeant face à un produit particulier.

Malgré des coûts supplémentaires de transport, les compagnies américaines trouveront peut-être un avantage, grâce à la suppression des tarifs douaniers, à pénétrer nos marchés. "Pour ce qui est de vendre aux États-Unis, IPL a entrepris cette activité il y a quelques années déjà: l'abandon des tarifs douaniers ne peut qu'améliorer cette situation, surtout si le dollar canadien ne prend pas trop de tendance à la hausse".

De même, toute compagnie voulant faire affaires avec nos voisins du Sud, doit comprendre les divers organismes gouvernementaux de réglementation.

L'emphase devrait être mise sur les facteurs (tel l'aspect technologique) pouvant nous rendre concurrentiels. Ceci pourra inclure des programmes de recherche pour trouver ou modifier l'utilisation des résines sous leur forme actuelle.

Quant aux produits à valeur ajoutée (performance supérieure du produit), il est certain que "le libre-échange apportera de nouveaux concurrents sur nos marchés, mais ceci sera à notre avis un aspect

négligeable comparé à la possibilité de concurrencer le marché américain dont on connaît déjà tout le potentiel. Un marketing plus judicieux devra cependant être exercé.

PRÉSENTATION DE M. ANTOINE K. RUSHDY

Administrateur-directeur général pour le Québec
à la Société des Industries du Plastique du Canada

L'industrie des plastiques au Canada et la libéralisation des échanges commerciaux Canada/États-Unis

"La libéralisation des échanges commerciaux Canada/États-Unis". En effet, c'est plutôt sous cette appellation "étapiste", que celle plus pompeuse de "Libre-échange Canada/États-Unis", que cette vaste mosaïque, en mutation quasi constante, que l'industrie des plastiques s'est résignée à examiner ce phénomène nouveau.

D'abord un projet audacieux, fortement controversé --- sans doute en raison de son manque évident de transparence, et pour cause! --- tant pour des raisons de politique partisane que pour la méfiance habituelle des milieux commerciaux et industriels... aujourd'hui une entente de principe signée, à être entérinée par le Congrès des États-Unis et par le Canada.

"SPI Canada", la Société des Industries des Plastiques du Canada, a régulièrement interrogé ses membres, les comités et conseils qui en résultent, et a fait circuler et publier les commentaires reçus. La dernière en date, celle de l'édition du 22 décembre 1987, où l'on s'est payé le luxe d'étaler les opinions des multiples intervenants qui exprimaient des idées strictement individualisées.

Voici néanmoins comment elles ont été reclassifiées, dans leurs grandes lignes, telles qu'exprimées à date:

Le meilleur atout face au libre-échange c'est la capacité de développer les moyens pour pouvoir EXPORTER.

Il faut planifier comment se défendre face à un "climat non-tarifaire".

Si vous appartenez au sous-secteur dit des Transformateurs de produits de plastiques, vous devez faire cette planification pour une durée de 10 ans --- puisque c'est là la base sectorielle de l'entente --- alors que pour les producteurs de résines et les fabricants de machinerie et de moules, --- à la demande même des intéressés, -- l'entente a été établie pour 5 années seulement.

Comment faire face à des exportations des États-Unis, comment s'atteler à la tâche d'augmenter sa propre production tout en devenant plus compétitif (la fameuse relation volume/prix)... dans un délai maximum de 10 années? C'est là le véritable défi, d'autant plus imposant qu'en raison de sa caractéristique spécifiquement "synthétique", sa technologie connaît une vitesse d'évolution sans pareille dans le concert des industries.

Certes, c'est grâce à ce caractère synthétique, qui lui permet de s'adapter et de se modifier au gré des exigences, que le plastique effectue ses percées dévastatrices dans les territoires des matériaux conventionnels traditionnels: métal, acier, verre, papier, carton, etc... Mais par corollaire, cette technologie dépasse aussi les capacités de formation en ressources humaines qualifiées, à tous les niveaux. D'où, par conséquent, une certaine limitation à la capacité d'agrandissement rapide de nos installations productrices, où le facteur équipement ne saurait être le seul besoin.

Généralement parlant, le trait dominant est celui non pas de la "résignation" mais de l'"acceptation". Savamment claironné et orchestré par le gouvernement canadien, on s'est fait à l'idée que: qu'on le veuille ou non, cela va se concrétiser et que, par conséquent il vaut mieux le considérer comme un "avantage exploitable" qu'il nous faut apprendre à maîtriser... avec l'appui financier des gouvernements.

Divergences

Bien que dans le sein même des sous-secteurs non hostiles au projet, il y ait des appuis diversement nuancés, selon la taille, l'âge, la localité géographique et l'esprit entrepreneur de l'entreprise, il existe des opposants, eux aussi à des degrés variés.

Pour des raisons fondamentales, inhérentes au type même de leur produit, les membres de l'important groupe "Emballage", --- qui, à lui seul, représente quelque 30% des activités de l'industrie des plastiques --- sont opposés au libre-échange.

a) Les contrats sous licences en cours, si obtenus, pour le territoire canadien, ne seront pas valables ailleurs et plus particulièrement aux États-Unis, où ils auront probablement été octroyés à d'autres.

b) Ils appréhendent de perdre la clientèle des chaînes d'alimentation, plus encore, ils craignent que leurs clients canadiens de l'industrie de l'alimentation ne décident, eux-mêmes, de se transférer aux États-Unis, à la recherche d'un marché beaucoup plus imposant.

Sont opposées également, les entreprises oeuvrant dans l'industrie des bateaux à moteur.

Convertis d'avance

Ceux qui favorisent le libre-échange sont donc les producteurs de résines et de machinerie, les fabricants de moules, ainsi que les milieux desservant la construction.

Les fabricants et exportateurs de produits en "PVC" (chlorure de polyvinyle) qui, il y a 10 ans, exportaient pour onze millions de livres, et en sont rendus aujourd'hui à quelque 200 millions de livres, ne peuvent, on le comprend, qu'être "en faveur", eux aussi.

Les fabricants du groupe du Pacte de l'automobile --- lequel pacte restera intouché -- avaient manifesté une opposition touchant le pourcentage de contenu canadien, qu'ils voulaient voir augmenter à 60% au lieu de 50%. Ne serait-ce là qu'une opposition stratégique de principe?

Raisonnement plausible

Une autre tentative de raisonnement consisterait à comparer l'année 1979 (avec des tarifs de 17 1/2%) au présent, avec ses 13 1/2% comme tarif. Les importations représentaient alors quelque 22 à 24% du marché

domestique... et le volume de nos exportations était de 5% durant les années 1970 ... aujourd'hui, elles sont rendues à 10%.

Le financement... un besoin à ne pas ignorer

Une question reste néanmoins certaine. Si l'on veut planifier avec l'équipement qu'il faudra, il y aura un très grand besoin d'investissements nouveaux et, paradoxalement, au pire moment, voilà que M. Michael Wilson, ministre fédéral des Finances, continue à faire la sourde oreille face aux objections unanimes des industriels, suite aux restrictions introduites relativement aux "dépréciations accélérées", historiquement considérées comme la façon rationnelle et privilégiée de financer l'acquisition de nouvelles machines.

Greffons aussi à ce chapitre la question déjà mentionnée de la formation professionnelle, dont l'importance prendra une tournure qui ira en s'aggravant si l'on ne lui donne la tournure prioritaire majeure qui lui est dûe.

Conclusion

Pays à petit marché intérieur en raison de sa faible population de 25 millions de consommateurs, le Canada est un des pays au taux d'exportation relatif le plus élevé, 30% versus les 7% du produit intérieur brut exporté par les États-Unis, 12% pour le Japon et 22% pour la France.

En l'absence du "statu quo ante", qui a carrément disparu de la scène des possibilités, c'est par une clarification toujours plus détaillée des règles du jeu, si complexes, et une négociation à la fois ferme et honnête, --- d'une part fort difficile en raison de l'inégalité de la taille et de la puissance des deux protagonistes --- néanmoins quelque peu facilitée par la perspective qu'à compter de 1992, jusqu'à concurrence de quelque 150 millions $, les investisseurs américains pourront effectuer des acquisitions au Canada sans entraves, avec pour résultats que toute mauvaise entente finale pourra se répercuter aussi sur les investisseurs américains eux-mêmes.

D'ici là, une vigilance continue de chacune de nos entreprises pour déceler et dénoncer, dans le but de l'améliorer, toute anomalie pénalisante pour nos sous-secteurs, restera le point de mire.

Avons-nous là le meilleur des accords? Certes non, mais en bons voisins, à la frontière non-gardée la plus longue au monde, regardons-le comme un mariage de convenance sujet à se développer dans un épanouissement progressif à bâtir.

PRÉSENTATION DE M. MICHEL LAGANIÈRE

Gérant des produits chez IPL

IPL et l'industrie des plastiques face au libre-échange

Le libre-échange apportera une nouvelle dimension dont l'industrie des plastiques devra tenir compte. IPL, étant un manufacturier majeur dans le domaine du plastique par procédé à injection doit, comme la plupart des autres entreprises de l'industrie, se préparer et analyser ces changements ou modifications des différents "environnements" qui complètent la mosaïque d'une orientation stratégique de l'entreprise.

Ce court résumé se veut une mise à jour de certaines préoccupations de la compagnie IPL face au libre-échange. Nous sommes d'avis que les conditions ou actions à entreprendre, telles qu'elles s'appliquent à IPL, peuvent s'appliquer en grande partie à l'ensemble des entreprises oeuvrant dans le secteur industriel des plastiques.

Nous estimons que la première étape menant à une position vis-à-vis le libre-échange doit débuter par une analyse de certains secteurs ou "environnements-clés" de l'activité de l'entreprise.

IPL face aux changements apportés par le libre-échange: analyse de divers "environnements" clés pour l'entreprise

Environnement technologique

Il est de notre avis que toute compagnie oeuvrant dans le domaine des plastiques se doit d'être des plus performantes. Or, une nouvelle compétitivité, tant au Canada qu'aux États-Unis, provenant d'autres manufacturiers de produits plastiques, devra passer par une technique de pointe, une certaine automation de ses procédés manufacturiers, un contrôle de qualité de premier ordre, le tout intégré à un système de gestion tel le MRP II. IPL vient donc de compléter un important programme de modernisation, au coût de 16 millions, en vue d'accéder à cette technologie de pointe. Que ce soit la conception assistée par ordinateur, les robots ou véhicules auto-guidés, nous nous devons d'aller de l'avant pour avoir en main les outils nécessaires pour faire face à la concurrence.

1. Environnement relié au consommateur

IPL fabrique en grande partie des produits industriels, les "consommateurs" sont donc très exigeants, car le produit doit faire ses preuves sur le plan technique. Ici, le libre-échange n'aura que peu d'effet, car l'environnement relié aux consommateurs restera inchangé. Toute compagnie voulant faire des affaires au Canada et aux États-Unis devra se soumettre à ces exigences qui sont déjà très élevées pour nos secteurs d'activités.

2. Environnement économique

Les compagnies américaines verront peut-être un avantage, avec les suppressions des droits de douane, à venir vendre dans nos marchés. Pour ce faire, ces nouveaux compétiteurs auront à maîtriser une efficacité à tous les points de vue, car les coûts de transport viendront quelque peu enlever cet avantage douanier. De plus, pour les articles à "faible valeur-ajoutée" la profitabilité risque d'être un handicap. Pour ce qui est de vendre aux États-Unis, IPL a entrepris cette activité il y a quelques années déjà; l'abandon des tarifs douaniers ne peut qu'améliorer cette situation, surtout si le dollar canadien ne prend pas de tendance à la hausse.

3. Environnement légal et politique

Ici, une expérience de mise en marché sur le territoire américain nous sert de base. Pour toute compagnie voulant faire affaires avec nos voisins du sud, une compréhension des divers organismes gouvernementaux de réglementation est primordiale. Au niveau des produits, ceci peut inclure les organismes de contrôle des produits alimentaires, transport des matières dangereuses, bureau des brevets, etc. de même qu'une mise à jour des organismes pour notre marché domestique, car les mêmes règles s'appliqueront à nos compétiteurs.

4. Environnement concurrentiel

L'industrie des plastiques dépend grandement d'une part de la capacité et du prix des matières premières/résines, et d'autre part de l'efficacité des techniques de production. Pour les produits à "faible valeur ajoutée", les coûts des matières premières influencent grandement la compétitivité des produits. Or, ce coût subit les influences des marchés nord-américains ce qui rend les compétiteurs étrangers tout aussi vulnérables aux fluctuations de prix. L'emphase sera donc mise sur les autres facteurs pouvant nous rendre concurrentiels, dont l'aspect technologique, ce qui peut inclure des recherches pour trouver ou modifier l'utilisation des résines dans leur forme actuelle.

Pour les produits à valeur ajoutée, ici, la "valeur ajoutée" peut être une performance supérieure du produit, plutôt que des ajouts esthétiques, la compétence technologique devant faire la différence, et nul doute que le libre-échange apportera de nouveaux compétiteurs dans nos marchés, mais ceci sera à notre avis un aspect négligeable comparé à l'opportunité de concurrencer sur le marché américain, avec tout le potentiel déjà connu.

Il semble évident que le marketing devra être des plus judicieux car cette fonction prendra encore plus d'ampleur. L'entreprise devra être doublement certaine des besoins réels du marché et les analyses marketing devront être rigoureuses. Devant la possibilité de compétiteurs ajoutés, le produit devra concurrencer sur des échelles plus grandes, où il faudra incorporer créativité et excellence dans la stratégie de mise en marché.

LIBRE-ÉCHANGE
SOMMAIRE MENACES - POSSIBILITÉS

MENACES	POSSIBILITÉS
- Baisse des prix, produits à forts volumes	- Croissance des marchés produits à valeur ajoutée
- Augmentation de la compétition provenant des États voisins	- Potentiel accru, volume des ventes et nouveaux marchés
- Dumping	- Diversification des gammes de produits
- Implantation de compétiteurs ayant des produits traditionnels non-reliés au plastique	
- Implantation de nouvelles technologies venant des États-Unis	

Opinion sur la stratégie à entreprendre face au libre-échange

1. Définir immédiatement la volonté stratégique de l'entreprise à pénétrer, ou accroître ses activités sur le territoire américain.

2. Définir précisément les États qui seront sujets à cette pénétration ou accroissement de ces activités.

3. Analyser le marché domestique actuel, avec une vision nord-sud, éliminant de ce fait la frontière au niveau de la menace des compétiteurs.

4. Repositionner la stratégie marketing, analyser les forces et faiblesses des produits, de leur marché, et de leur mise en marché.

5. Examen complet de la compétence technologique face aux compétiteurs et à l'exigence du marché.

6. Partenariat avec entreprises européennes ou autres, dans le but d'améliorer certaines forces de l'entreprise, dont la crédibilité sur

les marchés américains (association avec leaders mondiaux) cela peut être profitable pour la compagnie.

7. Diversification concentrique. Attaquer de nouveaux marchés avec de nouveaux produits tout en demeurant à l'intérieur de l'expertise technique de l'entreprise (exemple: moulage par injection).

8. Chercher les acquisitions profitables qui pourraient favoriser une pénétration ou un maintien des activités sur le territoire américain.

9. Adopter une philosophie de développer des produits à "valeur ajoutée", pour le marché domestique et américain.

10. Redoubler d'ardeur pour atteindre l'excellence au service à l'intérieur d'un processus de gestion des ressources tel que le MRPII.

11. Maintenir des liens étroits avec les fournisseurs de matières premières et les sensibiliser aux difficultés encourues par l'industrie des plastiques, face à une compétition qui se fera plus féroce. Ceci s'applique surtout aux industries qui fabriquent des produits à composition autre que le plastique, le métal. Cette compétitivité s'accentuera avec le libre-échange.

Il est certain que les répercussions totales du libre-échange sont difficiles à évaluer avant d'avoir fait un examen des forces et des faiblesses de l'entreprise face au nouvel environnement concurrentiel et des nouveaux marchés rendus accessibles grâce au libre-échange. Il est cependant question de "timing", et à défaut d'avoir en main toutes les informations et données, nous nous devons en tant qu'industriels, et ce indépendamment de notre intérêt pour les conséquences du libre-échange, d'effectuer les analyses nécessaires en vue d'amorcer tout virage essentiel. Ceci, à notre avis, est une préoccupation qui devra dépasser largement l'intérêt d'une seule entreprise. Il s'agit plutôt d'une question de future rentabilité, de croissance ou même de survie pour plusieurs entreprises à l'intérieur de notre industrie canadienne des plastiques.

PRÉSENTATION DE M. RICHARD GARNEAU

Directeur général de Fibre de verre moderne Inc.

Fibre de Verre Moderne Inc., est un fabricant d'appareils sanitaires en fibre de verre (baignoires et douches). Nous sommes une entreprise publique par le biais de notre Compagnie-mère, Maax Inc. depuis le 27 juin 1987.

Fibre de Verre Moderne Inc. est finaliste au concours des Mercuriades 88, dans la catégorie exportation.

Fondée en 1970, notre entreprise oeuvrait à ses débuts à titre de fabricant de cabines de motoneige et de piscines. C'est en 1973 que débutera la production de douches et baignoires.

Au début de la présente décennie, nous commencions à explorer les marchés américains. Suite à notre participation aux diverses foires en tant qu'exposants ou visiteurs, nous constations des écarts de mentalité et d'attitude sur ce marché. Selon nos constats, il aurait été très ardu de tenter de desservir le marché américain avec la structure de ventes que nous avions établie depuis plus de 10 ans.

Pour avoir un impact positif et valable chez nos voisins du sud, il nous fallait donc recruter et impliquer des Américains à titre d'agents manufacturiers et/ou distributeurs.

Il nous fallait donc trouver des intervenants convenant à notre philosophie et possédant les capacités nécessaires pour répondre à nos ambitions. Ces derniers devaient connaître le marché que nous devions desservir ainsi que le type de clientèle que nous recherchions. Après plusieurs rencontres que nous avons effectuées aux États-Unis, nous avons finalement trouvé une équipe jeune qui répondait à nos attentes.

Notre expérience sur le marché américain nous a permis de constater le complexe de supériorité que ces derniers ont vis-à-vis nous Canadiens. Ce complexe les amène même parfois à croire que nous sommes plus ou moins sérieux.

Pour cette raison, il est important que les premières approches et les dialogues soient amorcés par des Américains qui nous représenteront.

Ce comportement nous situe par contre en position de force car nous sommes souvent sous-estimés. Il faut bien se rappeler que David a vaincu Goliath et que la tortue a remporté sa course contre le lièvre. Un exemple plus près de chez nous: les Nordiques de Québec ont déjà réussi à vaincre le Canadien sur leur propre patinoire. Il faut toutefois être plus cohérent et persévérant qu'eux.

Cette attitude générale explique également le faible intérêt que la majorité des citoyens américains ont vis-à-vis de l'accord de libre-échange. Les optimistes diront que ce n'est pas la première fois que les Américains se réveillent en retard: que l'on pense à leurs relations avec les Japonais.

Dans une relation d'affaires sur ce marché, le facteur prix est important vis-à-vis la concurrence américaine; toutefois la qualité l'est davantage. Si vous avez un excellent prix et une qualité moyenne, votre percée sera de courte durée. Toutefois, si votre qualité de produit est supérieure à la concurrence et ce, à un prix compétitif, vous vous devez d'approfondir votre maîtrise de la langue de Shakespeare car vous possédez ce qu'il faut pour faire une bonne affaire avec les descendants de l'oncle Sam.

Un autre facteur très important pour réussir avec eux est la qualité de votre service. Il ne faut pas oublier que ls Américains ont inventé et développé le "fast food" et sont donc habitués à un service prompt et efficace. Il faut donc s'assurer d'être en mesure de livrer la marchandise avant de prendre une commande.

Une fois la première expérience concrétisée, si vous avez réussi à respecter vos engagements, vous gagnerez la confiance et le respect de vos nouveaux clients. C'est dès ce moment que le match débute et vous êtes maintenant dans les ligues majeures. De toute évidence, vous n'obtiendrez la confiance de votre clientèle qu'à partir du moment où vous aurez réussi à répondre à leurs attentes et il ne faut pas oublier que vos premières relations serviront de cobayes.

Il vous faudra donc favoriser un dialogue franc et honnête car les problèmes que vous vivrez sur le marché interne ne sont pas les pro-

blèmes de votre clientèle et qu'ils auront beaucoup de difficulté à les comprendre. Il ne faut surtout pas sous-estimer le potentiel qui vous est annoncé car sur ce fait les Américains ont un pouvoir d'achat et une philosophie d'achat fortement différents de ce qu'on peut retrouver dans nos marchés intérieurs.

L'idée du libre-échange n'est pas une nouvelle invention, puisque Wilfrid Laurier en avait déjà des ambitions au début du siècle; quant à nous, nos relations d'affaires aux États-Unis jusqu'à ce jour nous ont toujours apporté une bonne rentabilité et une bonne expérience.

Quelle serait donc cette relation dans un contexte de libre-échange?

Sur le plan de l'accroissement des ventes, notre réseau étant déjà structuré, il n'y aurait aucun impact favorable ou défavorable?

Dans certains secteurs, plusieurs craignent l'invasion de grosses entreprises américaines dans notre marché. Pour nous, la concurrence est déjà omniprésente mais dans un contexte de libre-échange nous n'entrevoyons pas qu'il y aura un accroissement de leur emprise dans notre marché. Ces propos sont fondés à partir de notre expérience sur le marché américain. En bref, nous vendons à nos voisins du sud et notre croissance dans ce marché, qui est de l'ordre de 60% annuellement depuis les trois (3) dernières années, ne devrait être nullement affectée dans un contexte de libre-échange.

Notre plus grande inquiétude se situe principalement au niveau des politiques gouvernementales relativement au soutien du dollar canadien versus la devise américaine. Comme mentionné précédemment, une percée sur le marché américain sera réalisable si vous avez un prix compétitif en plus d'une qualité inégalable, ainsi qu'un service répondant aux attentes de vos clients. Malgré que l'expérience nous dit que le prix arrive en troisième lieu, nul besoin d'être docteur en économie pour comprendre que notre efficacité en matière de prix est étroitement liée à la valeur du dollar sur les marchés de change.

Afin de se protéger, il existe certains véhicules auprès des institutions financières qui nous permettent de garantir un taux de change dans le temps. En effet, par le biais de contrat de change à terme, l'on peut obtenir l'assurance que nos encaissements en fonds américains nous soient achetés par une banque à taux fixé à l'avance pour une période ultérieure. Le taux futur que vous obtiendrez est de toute évidence en relation avec le taux du jour lorsque vous mettez en place votre contrat.

A titre d'exemple, actuellement notre banquier nous achète des fonds U.S. à un taux de 1.36 $ canadien pour des sommes maximums de 150 000 $ mensuellement et ce, jusqu'au 31 décembre 1988. Le marché actuel sans contrat de change, communément appelé "spot", est à 1.26 $ canadien alors que pour un contrat futur échéant en décembre 1988, la valeur du dollar américain est de 1.28 $ canadien.

Pour se prévaloir d'un tel véhicule, il faut donc être en mesure de prévoir de façon très précise nos encaissements en fonds américains car on vient de se créer une obligation. De notre côté, d'ici le 31 décembre 1988, nous encaisserons près de 2 millions alors que nous ne pouvons négocier que 1.5 millions au taux de change cité précédemment, soit 1.36 $. Cela nous procurera des fonds américains disponibles que nous n'aurons pas encaissés, de l'ordre de 500 000 $, ce qui représente un manque à gagner de 50 000 $ si nous convertissons nos fonds américains en fonds canadiens. De toute évidence, sur le plan comptable ce déficit apparaîtra dans nos états financiers, déficit que nous récupérerons si la valeur du dollar américain augmente. Le problème que nous devons donc envisager est qu'après le 31 décembre 1988, sur un volume de ventes de l'ordre de 5 millions US, l'écart actuel entre les taux de change représente un manque à gagner de 500 000 $, soit 10%.

Devant un telle hypothèse, il n'y a que deux alternatives:

1. La première serait d'augmenter nos prix de l'ordre de 10%, ce qui, cumulé aux augmentations des coûts de matière première et de main-d'oeuvre, pourrait générer des augmentations de prix d'environ 15 à 18%. Il faut se rappeler que la qualité et le service seront considérés

prioritairement dans un contexte de prix compétitif. Nous ne croyons pas qu'une augmentation de l'ordre de 18% nous situerait dans la même concurrence. Il est bon toutefois de signaler à ce stade-ci que nous devons débourser 3.6% de nos ventes aux États-Unis en tarifs douaniers et sur le plan des matières premières, ces tarifs se situent aux environs de 12%. Dans un contexte de libre-échange, je ne crois pas qu'il y ait quelqu'un qui puisse nous assurer du synchronisme entre la variation du dollar canadien et la levée des barrières tarifaires.

Je crois que ce serait être très mauvais gestionnaire que de sous-entendre une telle hypothèse.

2. Le deuxième choix que nous avons serait d'utiliser nos fonds américains que nous aurons accumulés et qui n'auront pas été convertis en fonds canadiens, et de simplement les investir aux États-Unis pour l'implantation d'une usine qui répondrait à la demande américaine, notre intérêt pour le marché américain étant très évident car nous y reconnaissons un fort potentiel. Le fait d'implanter une usine à l'extérieur des frontières entraînerait un transfert systématique de notre production, soit 30% de cette dernière, sans compter la croissance que nous envisageons. Nul besoin de vous préciser l'impact micro-économique d'une telle alternative.

Les politiques monétaires du gouvernement devraient être précisées davantage car dans le contexte actuel, non seulement elles sont loin d'être propices au libre-échange, mais elles ne favorisent nullement les relations d'affaires avec les États-Unis.

En conclusion, nous sommes persuadés que les entreprises québécoises ont d'énormes avantages à transiger avec nos voisins américains et devront développer la volonté d'y transiger; mais le succès sera assujetti aux politiques gouvernementales en matière de soutien du dollar canadien sur le marché américain.

ATELIER 5: IMPRIMERIE ET EDITION

Synthèse de la communication de M. Jacques Gagnon, ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, Direction de l'analyse économique et des relations internationales

L'industrie de l'imprimerie et de l'édition profite d'une croissance rapide. Les exportations québécoises ont augmenté d'une façon marquée depuis quelques années. Cette tendance est encore faible en ce qui a trait à l'impression commerciale alors qu'elle se manifeste plus fortement dans le secteur de l'édition. Cependant, parallèlement aux efforts de nos exportateurs, le niveau des importations est demeuré pratiquement stable.

Les États-Unis constituent le principal partenaire commercial du Québec à ce chapitre.

Toutefois, le Québec est victime de trois désavantages face au géant américain.

Premièrement, le coût du papier et les salaires sont plus élevés au Québec. Deuxièmement, la taille des entreprises américaines, supérieure à celle des entreprises québécoises, leur permet de profiter d'économies d'échelle et d'abaisser leur prix de revient. Finalement, la petitesse des marchés canadien et québécois constitue le principal problème de l'industrie de l'édition.

Trois aspects de l'accord de libre-échange touchent le secteur de l'imprimerie et de l'édition. Les produits de l'édition (livres, revues, journaux et autres) ne sont sujets à aucun tarif actuellement. Par contre, les produits d'impression commerciale (formulaires commerciaux, catalogues publicitaires, etc.) sont soumis à des tarifs variables. Le libre-échange signifiera l'abaissement des barrières tarifaires de la quasi-totalité des importations encore imposées dès le 1er janvier 1993. Cette réduction s'effectuera au rythme de cinq tranches identiques annuellement.

Quant aux barrières nontarifaires, le Canada en a toujours imposé davantage que les États-Unis. Ce sont surtout les journaux et périodiques de langue anglaise qui subiront l'impact de leur disparition.

On ne prédit pas de percée majeure des marchés gouvernementaux. Les instances gouvernementales ne doivent pas étendre les appels d'offre de services aux imprimeurs de l'autre pays.

Les petits imprimeurs ne subiront pas ou presque les effets du libre-échange. Leur marché strictement local les place en marge de la concurrence internationale.

Par ailleurs, les plus importants imprimeurs canadiens ont un degré de compétitivité voisin de celui des imprimeurs américains. Ils ont, jusqu'à présent, déjà pénétré le marché américain avec succès.

Un troisième groupe composé d'entreprises de taille intermédiaire (75 à 125 employés) devra être particulièrement vigilant face au nouvel environnement commercial: elles auront avantage à augmenter la taille de leurs unités de production et de poursuivre la modernisation de leurs équipements en ayant recours à des programmes d'aide gouvernementale.

Finalement, la réputation de qualité des produits imprimés au Québec jouera en faveur de cette industrie.

Synthèse de la communication de M. Jacques Grégoire, directeur général d'Inter-Globe et délégué du Groupe Transcontinental

Groupe Transcontinental est un des leaders du secteur de l'imprimerie au Canada. Avec ses usines au Canada et aux États-Unis, son chiffre d'affaires de un million de dollars par jour et ses 3 000 employés, il se spécialise dans l'impression de circulaires. Quant à Inter-Globe, elle emploie, après seulement deux ans d'existence, 75 employés et son chiffre d'affaires s'élève à douze millions de dollars par année. Son champ principal d'activité est l'impression de manuels scolaires et de magazines.

En l'absence de tarifs douaniers applicables aux circulaires, l'accord de libre-échange n'aura pas d'impact direct sur ces produits ce qui ne serait plus le cas si les États-Unis menaçaient d'imposer de pareils tarifs, hypothèse qui fut soulevée récemment. Une entreprise comme Groupe Transcontinental n'est donc pas menacée d'autant plus qu'ayant des usines localisées dans l'est, le centre et l'ouest du pays, elle offre à ses clients américains la possibilité d'une distribution nationale simultanée de leurs circulaires.

Par contre, une entreprise du type Inter-Globe risque de ressentir plus fortement les répercussions du libre-échange. Les coûts de main-d'oeuvre et de papier ainsi qu'un taux de syndicalisation plus élevé au Canada qu'aux États-Unis désavantageront les imprimeurs canadiens. Présentement, ces facteurs sont en partie compensés par la faiblesse du dollar canadien et par le discours des directeurs d'entreprises canadiennes qui soulignent à leurs clients américains l'avantage que constitue pour ces derniers le fait d'être parmi les principaux clients d'une entreprise de moins grande dimension.

Les entrepreneurs canadiens doivent également supporter les coûts élevés des matières premières, en l'occurrence ceux du papier. Il s'avère même plus avantageux pour eux de se procurer le papier aux États-Unis, même si ce papier provient du Canada. La survie des entreprises canadiennes passe par une modernisation de leurs équipements et une modification des politiques salariales.

L'accord de libre-échange présente plus de désavantages que de points favorables au Canada. A l'instar de M. Jacques Gagnon, je crois que ce sont les entreprises de taille intermédiaire qui sont les plus menacées par l'accord de libre-échange.

Synthèse de la communication de M. François Vachon, président-directeur général de Cartem et président du Groupement québécois des entreprises

Fondée en 1977, Cartem est située à Sainte-Marie de Beauce. Elle emploie une centaine d'employés. Son activité principale est la

fabrication de boîtes de carton pliantes. Le Québec représente 95% de son marché. Le reste se répartit dans les autres provinces. La majorité des fabricants étant situés à proximité de leur marché respectif, il n'existe que peu d'échanges de produits finis entre le Canada et les États-Unis. Malgré cette caractéristique du secteur, Cartem effectue depuis 1987 une percée intéressante du côté de la Nouvelle Angleterre.

Produit renouvelable dont on peut prédire le coût, le carton possède des avantages indéniables: il est perçu comme un élément qui s'harmonise à la qualité de la vie tout en ayant divers usages relativement aux nouvelles technologies.

Au début du libre-échange, les entreprises canadiennes ne seront pas désavantagées face à leur contrepartie américaine en termes de matière première puisqu'elles s'approvisionneront aux mêmes sources.

Au chapitre des équipements, Cartem dispose d'une machinerie adaptée aux nouvelles technologies. Les installations de l'entreprise ont été modernisées en 1979 afin de lui permettre de mieux pénétrer le marché.

En ce qui a trait à la main-d'oeuvre, son coût ne représente pas un élément défavorable pour les entreprises d'ici puisque les travailleurs québécois sont aussi sinon plus productifs que les travailleurs américains. Cependant, le taux de change flottant, le "dumping", la stratégie de "contracting out" ainsi que l'abolition progressive des droits de douane devront être pris en considération. Les gouvernements devraient d'ailleurs exercer un certain contrôle sur ces différents facteurs.

Si elles désirent demeurer compétitives, les firmes canadiennes devront entre autres choses valoriser le travail de leurs employés, disposer de programmes aux entrepreneurs désireux d'améliorer leur équipe de direction et être soustraites à la pléthore de formalités administratives qui empêchent une gestion efficace.

Synthèse de la communication de M. George Laberge, président-directeur général de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec

L'édition est un secteur de propriété protégée; personne aux États-Unis ne peut acheter une entreprise canadienne. Ce secteur est également très subventionné. Le gouvernement fédéral a de nombreux programmes de subventions pour la publication de manuels au Canada. Ils s'appliquent surtout à des livres dits "non pratiques" tels les romans.

Divers organismes et moyens ont été mis en place afin de protéger l'industrie de l'édition. Mentionnons le Conseil des arts de l'Ontario, la loi 31 au Québec (imposition d'un prix de vente) de même que les subventions gouvernementales de l'ordre de 10 millions de dollars qui ont été attribuées aux librairies. L'article 2 005 de la loi sur le libre-échange prévoit de conserver ces éléments.

A priori, le libre-échange n'aura aucun impact sur le domaine de l'édition. Cependant, le degré de protection accordée au secteur variera selon l'humeur politique des dirigeants. Je crois qu'à long terme, l'édition sera un secteur intéressant pour les États-Unis.

Période de questions

QUESTION: Quels sont les impacts du libre-échange relativement à la concentration croissante du secteur de l'imprimerie?

RÉPONSE: (De M. Jacques Grégoire). Les entreprises qui craignent le libre-échange approcheront les entreprises plus importantes dans le but d'une éventuelle association. Le mouvement de concentration sera donc accentué.

QUESTION: Comment peut-on expliquer la hausse de 4% dans le secteur de l'édition?

RÉPONSE: Deux facteurs l'expliquent: la dévaluation du dollar canadien et le type de publications imprimées, par exemple les hebdos gratuits.

Conclusion

Il est difficile de se prononcer sur le libre-échange. Les années témoigneront de son impact sur nos industries.

Quelques indices permettent toutefois de prédire l'avenir:

- Ce sont les entreprises de taille intermédiaire qui subiront le plus les effets de la libéralisation des échanges. Aidées des gouvernements, elles devront investir pour composer avec ce nouvel environnement.

- La remontée du dollar canadien et l'élimination des barrières commerciales risquent de rendre plus apparents les écarts de la concurrence.

Finalement, l'industrie de l'imprimerie et de l'édition doit épouser le mouvement général de l'économie canadienne si elle désire bénéficier du libre-échange.

PRÉSENTATION DE M. FRANÇOIS VACHON

Président-directeur général de Cartem Inc.
et président du Groupement Québécois d'Entreprises

Lorsque j'ai reçu l'invitation de participer à ce colloque organisé par la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval et la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, j'ai accepté sans hésiter.

Aussitôt l'appel téléphonique terminé; j'ai fait rapidement l'état de ma connaissance sur le dossier à discuter, à savoir:

- J'ai dans une filière, des documents qui traitent du libre-échange et dont j'ai pris connaissance partiellement pour certains et nullement pour d'autres (pour ne pas dire la majorité).

- J'ai des "feelings" comme tout dirigeant de PME en a sur le libre-échange.

- Maintenant, mon défi est de vous faire part d'une façon cohérente et logique de l'impact du libre-échange sur l'entreprise que je dirige et de préciser des orientations pour assurer sa survie et permettre son expansion.

- L'entreprise que je dirige, fondée en 1977, se nomme Cartem Inc. et est située à Ste-Marie de Beauce.

- Cartem Inc. est un fabricant de boîtes de carton pliantes avec ou sans impression.

- Nous avons fêté notre dixième anniversaire en 1987 tout en produisant notre milliardième boîte.

- Une centaine d'employés.

- Notre marché - 95% au Québec, 5% autres provinces.

- A la fin de 1987, Cartem Inc. effectue une percée significative dans l'État du Maine. Suite à une analyse du marché américain et plus précisément des États de la Nouvelle-Angleterre. Cette étude fut réalisée en collaboration avec l'Université Laval.

- Ceci dit et avant même de parler du libre-échange avec nos voisins du sud, il nous faut bien connaître le marché dans lequel nous évoluons.

- Le Canada, marché annuel excédant 1 milliard de dollars

  - Plus de 50% des produits sont consommés par le secteur des aliments et boissons.

- Cartem Inc. est essentiellement un convertisseur; donc à partir d'une feuille de carton, nous procédons à certaines opérations d'impression, de découpe et de collage.

- La très grande majorité des fabricants sont situés près de leur marché, soit Montréal et Toronto.

- Il y a très peu d'importations et d'exportations au niveau des produits finis entre le Canada et les Etats-Unis.

- Tout ceci pour nous amener sur le terrain du libre-échange.

- Mais attention, il ne faudrait pas oublier de souligner les principales caractéristiques de notre produit, ce qui par conséquent va nous amener à identifier son potentiel à court et moyen termes...

Produit à base de carton donc:

1. Matière renouvelable dont il nous est possible de bien connaître l'évolution du coût dans le temps vs les plastiques à base de pétrole dont on peut difficilement connaître le prix à moyen terme.

2. Matière compatible avec une qualité de vie qui est devenue une préoccupation non seulement de l'individu mais de l'appareil politique.

3. On peut ajouter au carton des matières particulières qui vont lui procurer des atouts majeurs.

On n'a qu'à penser au carton micro-onde qui 2 minutes avant était dans un congélateur.

"Le carton n'est pas un produit du futur, mais plus important, un produit qui a un futur"

- Maintenant que je connais mieux mon produit, les marchés québécois et canadien, comme dirigeant d'une PME, comment j'envisage la libéralisation de nos échanges avec les Etats-Unis?

- Le continent nord-américain est essentiellement basé sur une économie capitaliste.

- Ce que ça veut dire:

  Mon existence et ma croissance comme entreprise c'est avant tout de produire un bien qui répond à un besoin.

  - à un prix compétitif en relation avec sa qualité.

  - Tout en donnant un service impeccable.

  - Il me reste à préciser les éléments importants qui composent mon prix de vente et de les comparer avec nos voisins du sud.

A) Matière première:

Nos entreprises québécoises et canadiennes du "Secteur pâtes et papiers" ont déjà initié des gestes importants, car nous, en tant que convertisseur, il nous sera plus facile d'acheter au Sud. Nous allons puiser aux mêmes sources que nos concurrents du Sud.

B) Machinerie:

L'entreprise que je dirige dispose des meilleurs équipements au monde:

- Des presses couleurs de la République fédérale d'Allemagne
- Des presses à découper de la Suisse
- Des colleuses des Etats-Unis

Nos voisins du Sud ne peuvent faire mieux, sinon nous copier.

C) Main-d'oeuvre:

Je n'ai certes pas la vérité, mais j'ai la conviction que nos travailleurs sont tout aussi sinon plus productifs que ceux du Sud.

Donc, après une première analyse des éléments qui composent mon prix de vente, je me sens confortable face à mes voisins du Sud.

Comme dirigeant de PME, il y a aussi d'autres variables qui m'amènent à me poser les questions à savoir:

1. L'impact d'un taux de change flottant et qui depuis plusieurs mois refait surface. C'est donc dire qu'il existe une confiance dans l'économie canadienne, mais il est essentiel d'exercer un contrôle rigoureux face à une hausse rapide de la valeur de notre monnaie en relation avec la devise américaine.

2. La complexité d'un phénomène ou d'une maladie industrielle appelé "Dumping" et qui comme le sida, n'a guère de remèdes même si on en connaît bien les origines.

3. Les occasions d'affaire dans le cadre d'une stratégie que les économistes ont appelé le "Contracting out" en termes simples; on verra de plus en plus d'entreprises orientées vers des productions à haut volume tout en donnant à d'autres entreprises le soin de les approvisionner pour certaines composantes de leur produit.

4. Les droits de douane dans notre secteur sont de 2,8% du Canada vers le Sud et de 10,2% du Sud vers le Canada. Ces droits de douanes seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1 janvier 1989.

Je pourrais certes continuer à m'interroger sur d'autres variables de nature économique, politique, sociale, mais je me dois de continuer ma route et de faire en sorte que l'entreprise que je dirige soit viable et continue sa croissance.

Je me sens bien dans ma peau face au libre-échange!

Et je laisse à chacun de vous le soin de préciser son plan d'entreprise.

En guise de conclusion, je veux tout simplement vous rappeler que toute organisation, c'est d'abord et avant tout le monde.

Que tous les gestes et programmes visant:

1. à libérer l'entrepreneur et lui permettre d'entreprendre, de créer, d'innover.

2. à permettre aux PME de renforcer leur équipe de direction.

3. à valoriser le travail de nos employés en usine.

seront des pas dans la bonne direction pour faire en sorte que nos PME du Québec et du Canada soient performantes et envisagent avec confiance la libéralisation des échanges avec nos voisins du Sud et ceux d'autres continents.

"La ville de Québec, c'est un gros village mais n'oublions pas que la terre est une petite ville".

- Un ami me disait récemment que le libre-échange, c'est une religion: il a besoin de fidèles, de fidèles croyants, mais plus encore de fidèles pratiquants, et c'est la grâce que je vous souhaite. AMEN!

Merci de votre attention.

PRÉSENTATION DE M. JACQUES GAGNON

Économiste à la Direction de l'analyse économique
et des relations internationales du
ministère de l'industrie et du commerce

L'industrie de l'imprimerie et de l'édition et le libre-échange

Introduction

C'est pour moi un plaisir de participer à cette rencontre pour vous faire part de quelques réflexions sur la signification de l'Accord pour l'industrie québécoise de l'imprimerie et de l'édition. Dans ce bref exposé, je voudrais vous présenter ma perception de l'industrie de l'imprimerie. Il s'agit bien entendu d'une appréciation générale. La réalité de chaque entreprise risque ainsi de s'éloigner plus ou moins de ce portrait. J'aborderai quatre grands points:

- premièrement, je donnerai un court aperçu de la structure et de la performance de l'industrie au cours des dernières années,
- dans un deuxième temps, je présenterai quelques éléments relatifs à la compétitivité du secteur,
- troisièmement, je mettrai l'accent sur le contenu de l'Accord dans la perspective de l'imprimerie et de l'édition,
- enfin, nous nous interrogerons sur les impacts que pourrait avoir cet accord.

Avant de procéder, j'aimerais préciser que bien que notre expertise se situe essentiellement au niveau de l'imprimerie, je donnerai dans la mesure du possible certains éléments d'information sur l'édition québécoise.

1. Structure et performance

Il n'est point besoin de revenir longuement sur l'importance et le dynamisme économique de l'industrie de l'imprimerie et de l'édition. Rappelons simplement qu'en 1985 elle était responsable au Québec de plus de 29 000 emplois. En 1987, elle affichait une production de plus de 3 milliards de dollars. L'impression commerciale à elle seule est

responsable d'environ 50% des activités de l'industrie alors que les activités d'édition, d'environ 40%.

Cette industrie n'est pas performante qu'en termes absolus, elle profite aussi d'une croissance rapide. Ainsi, la production de l'industrie de l'imprimerie et de l'édition a crû durant la période de 1978 à 1987 à un rythme considérablement supérieur à celui de l'ensemble du secteur manufacturier (11,0% vs 6,2%). Ceci est particulièrement le cas pour l'impression commerciale. Au Québec, on constate surtout le dynamisme des firmes spécialisées dans l'impression de formulaires commerciaux.

L'industrie de l'imprimerie et de l'édition possède une structure basée sur la PME. Ainsi, plus de 50% de son emploi se concentre au sein de petites et moyennes entreprises. Il est évident que pour ce type d'entreprises le marché local est d'une grande importance. Nous y reviendrons d'ailleurs plus tard.

Au plan du commerce extérieur, les exportations québécoises ont progressé de façon très forte depuis quelques années. On estime, sur la base des statistiques disponibles, qu'environ le quart de la production québécoise est destinée à l'extérieur de la province. En 1986, 8,2% des livraisons québécoises étaient exportées vers d'autres pays pour une valeur de 237 millions de dollars. L'édition est responsable des trois quarts de cette somme. Le premier graphique illustre la progression des exportations internationales du Québec. L'orientation à l'exportation a crû de façon considérable au cours des ans comme le démontrent les deux graphiques suivants. Cette orientation à l'exportation est encore faible pour l'impression commerciale tandis qu'elle est plus forte pour l'édition. Dans les deux cas cependant, l'indicateur est à la hausse, ce qui constitue une preuve du bon niveau de compétitivité des prix de l'industrie au cours des dernières années, grâce entre autres à la faiblesse du dollar. Les Etats-Unis constituent le principal partenaire commercial du Québec dans le domaine. Parallèlement à cette hausse des efforts de nos exportateurs, il faut préciser que la pénétration des importations n'a que peu bougé. Toujours à l'aide des graphiques, on constate que dans l'im-

pression commerciale, la part des importations dans le marché canadien oscille autour de 6 à 7% alors que dans l'édition elle est aussi stable, mais de l'ordre de 40% environ.

Conséquemment, la balance commerciale canadienne demeure déficitaire en chiffres absolus mais s'est considérablement corrigée en termes relatifs, comme l'indiquent d'ailleurs les deux graphiques suivants. Ils présentent un ratio des exportations sur les importations avec les Etats-Unis. En résumé, la performance de l'industrie québécoise de l'imprimerie et de l'édition peut être considérée comme très bonne, autant en termes de production qu'en termes de commerce extérieur. Cependant, ces résultats masquent, selon plusieurs études réalisées dans le domaine quelques problèmes de compétitivité.

2. Compétitivité

Le Québec souffre, par rapport aux Etats-Unis, de trois désavantages de coûts. Les salaires payés au Québec sont plus élevés. Il en va de même pour les coûts en papier. De plus, la plus grande taille des entreprises américaines leur permet de profiter d'économies d'échelle et ainsi abaisser leurs prix de revient. Pour ce qui est de l'industrie de l'édition, son principal problème se situe évidemment au niveau de la faible taille des marchés canadiens et québécois. De petits marchés comme les nôtres ne permettent pas aux éditeurs d'amortir leurs frais d'édition et de dégager suffisamment de ressources pour développer autant qu'il serait souhaitable de le faire l'édition d'auteurs québécois.

Au cours des dernières années, la relative faiblesse du dollar canadien face à la devise américaine a permis de contrer ces désavantages dans le cas des activités d'impression commerciale. C'est particulièrement vrai pour la période de 1982 à aujourd'hui. La question qui, j'en suis sûr, vous vient à l'esprit en ce moment est: est-ce que nous pourrons continuer à affronter la concurrence américaine avec la remontée actuelle du dollar canadien? Le dollar canadien, qui valait un peu plus de 70 cents U.S. au début de 1986, frôle maintenant les 79 cents. Il est incontestable que cette hausse se répercutera sur le degré de compétitivité des produits québécois et sur notre capacité

d'exporter. Les chiffres que nous avons en mains actuellement font état, pour les neuf premiers mois de 1987, d'une diminution de 4,6% des exportations alors que les taux de croissance des dernières années étaient largement supérieurs. Voilà qui indiquerait possiblement les premiers effets de la hausse du dollar sur nos ventes. Evidemment, l'évolution de la devise canadienne demeure un facteur parmi d'autres qui influencent notre capacité à exporter.

Sans aller jusqu'à fixer une valeur critique, il faut cependant considérer l'évolution du dollar canadien comme un facteur de risque dans le processus de libéralisation. Les études économiques indiquent que, suite au libre-échange et à l'amélioration générale de la compétitivité de l'économie canadienne, le dollar canadien devrait s'apprécier. Une remontée du dollar canadien, combinée à l'élimination des barrières commerciales, risque de rendre plus aigus les écarts de compétitivité pour les secteurs qui n'auraient pu suivre le mouvement général de l'économie canadienne. La réalité est toutefois complexe et il n'est pas dit que ces écarts ne peuvent pas être modifiés. A titre d'exemple, au cours des quatre dernières années, les niveaux d'investissements ont beaucoup progressé. Plusieurs entreprises se sont ainsi dotées d'équipements plus performants et plus modernes ou ont procédé à des agrandissements de leurs installations.

3. L'Accord Canada-Etats-Unis

J'examinerai maintenant le contenu de l'accord de libre-échange sous trois aspects qui touchent de plus près le secteur qui nous intéresse: les tarifs douaniers, les barrières non tarifaires et les achats publics.

Au plan des tarifs douaniers, mentionnons tout de suite que les produits de l'édition (livres, revues, journaux, etc.) ne sont sujets à aucun tarif actuellement. Par contre, les produits d'impression commerciale (formulaires commerciaux, catalogues publicitaires, etc.) sont soumis à des tarifs variables. Voici à titre de comparaison quelques-uns des taux de droits de douane imposés par les deux pays sur certains produits:

	Canada	États-Unis
Albums à colorier	11,3%	Fr.
Musique en feuille	Fr.	Fr.
Cartes géographiques	Fr	Fr.
Plans et devis	10,7%	Fr.
Cartes postales, cartes de souhaits	11,3%	4,0% - 4,9%
Calendriers publicitaires	24,3%	Fr. - 3,0%
Catalogues publicitaires	24,3% - 28,6%	Fr.
Formulaires commerciaux	9,2%	3%

Le Canada possède donc une structure tarifaire plus élevée que celle des États-Unis. Cette protection offerte aux producteurs nationaux leur a permis de produire pour le marché national à l'abri d'une trop forte concurrence étrangère. Par contre, on peut raisonnablement penser que cette protection a nui à l'adaptation de l'industrie à la concurrence étrangère. La protection américaine, à l'opposé, n'est pas de nature à freiner efficacement nos exportations.

Globalement, c'est-à-dire si l'on tient compte des importations de livres, journaux et revues, environ 88% des importations américaines en provenance du Canada et 77% des importations canadiennes en provenance des Etats-Unis étaient admises en franchise avant l'Accord. Avec l'entente canado-américaine, la quasi-totalité des importations encore imposées ne le seront plus le 1er janvier 1993. La réduction se fera à raison de 5 tranches annuelles égales.

Dans le processus, le Canada renonce à une protection plus significative que celle des Etats-Unis. Etant donné les coûts de papier plus élevés pour nos producteurs, nous devons aussi considérer l'échelonnement de la disparition des tarifs sur cet intrant. Les tarifs canadiens en vigueur sur les divers papiers servant à l'impression se situent entre 2,5% et 8%. L'Accord fixe une période de 5 ans pour la disparition de ces droits. Du strict point de vue des imprimeurs, une disparition plus rapide aurait été avantageuse, leur permettant de compenser à court terme la perte de protection pour leurs produits et l'intensification de la concurrence américaine. Quoi qu'il en soit, au terme de la période de transition, les imprimeurs québécois pourront s'approvisionner à la source la moins coûteuse. Pour résumer la question des tarifs douaniers, disons que la compétition sera désormais

plus prononcée sur le marché national alors que peu de gains relatifs à la disparition des tarifs douaniers sur le marché américain seront réalisés. Leurs tarifs sont en effet très faibles lorsqu'ils ne sont pas carrément nuls. Une disparition graduelle des tarifs devait être envisagée et c'est ce qui fut fait. L'élimination des tarifs de plus de 20% devrait surtout toucher les imprimeurs ontariens.

Au plan des différentes barrières non tarifaires, le Canada a toujours imposé plus de restrictions que les Etats-Unis. Mentionnons d'abord que les dispositions de la Loi canadienne sur l'impôt sur le revenu, qui définissaient de façon restrictive l'édition canadienne d'un journal ou d'un périodique, sont éliminées. La situation était telle que pour que les contribuables qui font paraître des annonces dans un journal ou un périodique puissent se prévaloir des déductions d'impôt, il fallait qu'il s'agisse d'une édition imprimée ou composée au Canada. Ces dispositions avaient évidemment pour but de diriger les commanditaires vers les journaux ou périodiques typiquement canadiens ou au moins vers des éditions canadiennes. L'article 2007 met donc fin à cette pratique mais il y a tout lieu de croire que l'impact sera surtout ressenti par les journaux et périodiques de langue anglaise. Du côté francophone, la langue constitue une caractéristique bien particulière du marché.

D'autres mesures d'aide à l'édition continueront d'exister. Il en est ainsi pour les tarifs postaux canadiens. Il existe actuellement trois taux: un pour les périodiques canadiens, un plus élevé pour les périodiques étrangers imprimés au Canada et enfin, le plus haut pour les périodiques étrangers imprimés à l'extérieur du Canada. L'Accord ne touche pas ces mesures. Etant donné qu'il n'y a pas eu d'entente sur les subventions, il reste que, comme dans n'importe quel autre domaine, les possibilités de poursuites en vertu des lois commerciales américaines demeurent bien réelles. Elles sont fonction des subventions que nous accordons à nos entreprises, du préjudice causé à l'industrie américaine et des plaintes déposées par les entreprises américaines. L'entente prévoit cependant la négociation, au cours des 5 à 7 prochaines années, d'un ensemble de règles communes sur les pratiques de subvention.

Du côté des investissements, l'Accord soustrait par l'article 2005 les industries culturelles aux dispositions sur la libéralisation des investissements. C'est le cas des entreprises qui font la publication, la distribution ou la vente de livres, de revues, de périodiques ou de journaux, à l'exclusion de l'impression ou de la composition de ces publications. Cependant, l'article 1607 de la section portant sur les investissements prévoit qu'en cas de prise de contrôle indirecte, le Canada pourra exiger de l'investisseur américain la cession de l'entreprise, à condition que lui soit offert un rachat à la juste valeur marchande sur le marché libre. On voit donc que le Canada garde une grande marge de manoeuvre pour mener une politique de canadianisation de l'édition.

Pour ce qui est des États-Unis, le Canada obtient, par le biais de l'article 407, l'élimination à compter du 1er janvier 1993 de l'interdiction d'exporter aux États-Unis du matériel imprimé au Canada devant servir à une loterie exploitée aux États-Unis. Cela concerne les billets et les textes publicitaires.

En bref, les barrières non tarifaires ne sont que peu touchées par l'Accord et les impacts au Québec seront très faibles.

Au niveau des marchés publics maintenant, nous pouvons dire qu'il n'y a pas de percée majeure effectuée suite à l'entente entre les deux pays. Rappelons que l'Accord du GATT sur les marchés publics a été reconduit. Le seuil des achats devant être ouverts à l'autre partie a toutefois été abaissé de 171 000 $ U.S. à 25 000 $ U.S. Il est bon de noter que les contrats de service d'impression ne sont pas visés par le Code du GATT et par l'Accord. C'est donc dire que les gouvernements, lorsqu'ils font un appel d'offres pour des services d'imprimerie, n'ont pas à ouvrir ce marché aux imprimeurs de l'autre pays. Par contre, les achats de papeterie de bureau et de publications diverses effectués par les entités couvertes sont soumis à l'entente. Les achats impilqués sont cependant faibles: environ 65 millions $ aux États-Unis et 12 au Canada. Pour les achats du gouvernement fédéral effectués au Québec, tout porte à croire que les sommes impliquées varieraient entre 2 et 4 millions de dollars. Dans tout cela, précisons

que les provinces ne sont pas liées aux dispositions de l'Accord. Il en est de même des États américains.

Mentionnons enfin que la pratique américaine qui consiste à réserver une partie des achats du gouvernement fédéral aux petites et moyennes entreprises a été confirmée dans l'Accord. Très peu de retombées positives ou négatives sont à attendre suite à la libéralisation des marchés publics.

En résumé, ce sont dont les dispositions sur la disparition des tarifs douaniers qui créeront le plus d'impact sur l'industrie québécoise.

Conclusion

A partir de ce que j'ai souligné jusqu'ici sur la préparation de l'industrie au libre-échange et sur le contenu particulier de l'entente, il nous est possible de tirer certaines conclusions sur les impacts qu'aura l'Accord canado-américain.

Il faut pour ce faire analyser l'industrie de l'imprimerie selon trois segments. Premièrement, les petits imprimeurs ne subiront que peu ou pas les effets du libre-échange. Même si leur façon de faire est encore artisanale à certains points de vue, leur marché strictement local les place en marge de la concurrence. Les faibles tirages impliqués et l'importance du lien avec le client rendent ces marchés peu attrayants pour les concurrents plus éloignés. Deuxièmement, les plus importants imprimeurs profitent d'une compétitivité qui se rapproche de la norme américaine. En effet, la technologie employée est davantage à la fine pointe du progrès; ils profitent aussi d'économies d'échelle pour leurs achats et leur production. Tout cela fait qu'ils ont pu jusqu'à présent pénétrer avec succès sur le marché américain. Nous avons toutes les raisons de croire que ces avantages sont durables et que ces entreprises pourront poursuivre leur lancée sans trop souffrir d'une concurrence accrue sur le marché national.

Le troisième groupe comprend les entreprises de taille intermédiaire. Ce sont ces entreprises qui devront être les plus vigilantes

face au nouveau contexte commercial et faire les efforts pour s'ajuster à ce nouvel environnement. Il y a place dans ce groupe pour un effort de rationalisation et de modernisation qu'ils ont d'ailleurs entrepris. La taille des unités de production aurait avantage à être haussée. Parallèlement, une modernisation des équipements devrait être poursuivie. C'est là que le recours à des programmes d'aide gouvernementale pour améliorer les différentes facettes de leur compétitivité prend tout son sens. De tels programmes existent déjà tant au niveau provincial que fédéral sous la forme d'aide à l'innovation, de soutien à la commercialisation ou d'amélioration de la gestion.

Un facteur positif mérite également d'être mentionné: la réputation de qualité des produits des imprimeurs québécois. Sur le marché nord-américain, les critères de qualité et de rapidité d'exécution jouent un rôle important dans le jeu de la concurrence. Je terminerai cet exposé en disant que selon le portrait du secteur de l'édition, les impacts directs du libre-échange seront somme toute faibles. L'aide gouvernementale compte beaucoup dans ce secteur, les tarifs ne jouent qu'un rôle minime et la langue constitue une caractéristique particulière au marché québécois, trop importante pour que les impacts de l'entente soient marqués.

Pour conclure et laisser la parole aux autres invités, je dois constater que les premières retombées importantes du libre-échange pour l'industrie de l'imprimerie sont les quelques 1 500 pages du texte de l'Accord!

ATELIER 6: TEXTILES ET VETEMENTS

Synthèse de la communication de M. Richard Pageau, directeur, Direction du textile, du vêtement et de la chaussure, Direction générale des Industrie de Services et de Biens de Consommation, ministère de l'Expansion Industrielle et régionale, Ottawa.

Malgré les deux années exceptionnelles (1986-1987) qu'a connues tout récemment l'industrie du textile et du vêtement, il est difficile d'anticiper son évolution puisque cette période faste masque certains problèmes susceptibles de s'accroître et de réduire considérablement le rendement des entreprises du secteur.

Aperçu de la situation économique du secteur du textile et du vêtement

En dépit de progrès technologiques importants, l'industrie du vêtement demeure un secteur manufacturier où l'utilisation de la main-d'oeuvre est élevée. Elle doit ainsi subir la pression des importations en provenance de pays où les salaires ne sont pas aussi élevés. Le régime de contrôle actuel n'empêchera pas ces pays d'augmenter à long terme leur part du marché canadien. De plus, la croissance prévue de la demande canadienne de vêtements et produits dérivés est plutôt modeste (2%) ce qui permet d'entrevoir une augmentation presque stationnaire de la production canadienne de vêtements. La forte dépendance de l'industrie du textile vis-à-vis l'industrie du vêtement, nous permet d'envisager leur évolution de façon similaire. Les autres secteurs de l'industrie du textile, dont le textile industriel, sont moins menacés par les importations en provenance des pays où les salaires sont bas. Ils doivent cependant faire face à la concurrence des pays industrialisés.

Compte tenu des menaces importantes qui pèsent sur l'environnement des industries du textile et du vêtement, le statu quo est inacceptable et la concurrence internationale souhaitable.

Eléments clés de l'Accord concernant le secteur du textile et du vêtement

. Calendrier de réduction des tarifs

Les tarifs touchant l'exportation entre le Canada et les États-Unis seront éliminés durant une période de dix ans, par tranches annuelles égales. Afin de consolider la position des fabricants de vêtements, les tarifs reliés à certaines matières premières seront préalablement réduits.

. Règles d'origine

Les règles stipulent que pour être considéré d'origine nationale, un produit doit subir deux étapes de transformation dans l'un ou l'autre des pays. Dans le cas contraire, le produit ne pourra jouir du tarif préférentiel.

. Contingents tarifaires

Il y aura un niveau maximum d'exportation d'un produit particulier au-dessus duquel le plein tarif sera prélevé et en-dessous duquel s'appliquera le tarif préférentiel. Ces contingents tarifaires ont été négociés pour trois catégories de produits: les vêtements autres que de laine, les vêtements de laine, et les tissus et articles en textile autre que de laine.

. Drawback

Cinq ans après l'application de l'Accord, les droits de douane payés à l'entrée des matières premières utilisées dans la fabrication de produits destinés aux marchés d'exportation, ne seront plus remboursés sauf pour l'exportation de vêtements qui ne reçoivent pas de traitement tarifaire préférentiel, c'est-à-dire les vêtements faits de tissus importés de tiers pays qui excèdent les niveaux des contingents tarifaires.

. Remise de douane

Tous les programmes de remise de douane présentement en place au Canada, reliés à la production, aux pratiques d'achat, à l'emploi ou

à l'investissement, devront être démantelés durant la période de transition.

. Etiquetage

L'Accord confirme l'intention des gouvernements canadien et américain d'édicter des normes et des méthodes de vérification concernant l'étiquetage. Il est imporatnt de souligner que le Canada conserve le droit à l'étiquetage bilingue.

Incidence de l'Accord

L'Accord aura une grande influence sur l'avenir de l'industrie du textile et du vêtement. La concurrence faite par l'industrie d'un pays sur le marché du voisin augmentera considérablement. C'est pourquoi les entreprises de ce secteur industriel devront se familiariser avec un système de permis d'exportation permettant d'administrer efficacement les contingents tarifaires et de contrôler l'origine des produits importés.

De façon plus globale, l'Accord offre une occasion unique à l'industrie du textile et du vêtement de prendre un nouvel essor. Certains secteurs, comme les entreprises de filature et de tissage de la laine, pourront profiter davantage de l'Accord puisque grâce à leur technologie de pointe, ils pourront rationaliser leurs opérations et répondre à la demande du marché nord-américain. D'autres secteurs, comme celui de la teinture, auront plus de difficulté à concurrencer ou à pénétrer le marché américain. Ils devront faire preuve de perspicacité et offrir un service et des produits de première qualité. Etant donné sa croissance permise par les niveaux actuels des contingents, l'industrie du vêtement, aura la chance de se faire connaître davantage auprès des détaillants américains et ainsi d'établir une réputation en faveur des produits canadiens.

En somme, le Canada représente une source fiable face aux États-Unis puisqu'il peut offrir des produits de qualité supérieure aux importations à bas prix. Il ne lui reste qu'à tirer profit de l'Accord et à se faire connaître davantage auprès de ses voisins américains.

Synthèse de la communication de M. Jean-Guy Dionne, président de l'Association du textile du Canada

Malgré la complexité des éléments de l'Accord reliés à l'industrie du textile, il est impossible d'envisager le statu quo. Il faut voir l'avenir en termes de marché international. La diversité de l'industrie du textile ne facilite pas l'obtention d'un consensus des membres de l'Association face au libre-échange. L'Accord sera toutefois imposé par la force des choses.

Les produits, comme le textile, qui ont fait l'objet des négociations sur le libre-échange se retrouvent surtout dans les marchés traditionnels, c'est-à-dire, les marchés englobant les produits de base fabriqués en grande quantité. La productivité y est essentielle et des capitaux importants sont nécessaires afin de moderniser les procédés de fabrication. Malheureusement, ces marchés témoignent d'une concurrence vive des pays en voie de développement où la main-d'oeuvre est à bon marché. Les États-Unis et en particulier le Canada font face à un problème de taille puisqu'ils doivent offrir aux employés des conditions de travail beaucoup plus généreuses.

Quoique le marché américain intéresse l'entrepreneur canadien, celui-ci réalise que sa capacité de production ne lui permet pas de s'attaquer à ce gigantesque marché sans investir des sommes phénoménales. Cependant, l'effort de l'Américain sera moindre, puisqu'actuellement il possède la capacité de production pour envahir le marché canadien.

Les pourparlers autour du libre-échange ne sont qu'une sorte de prélude à des bouleversements radicaux qu'aura à subir notre économie afin de faire face à la concurrence internationale. Il est grand temps de faire le point, d'analyser nos forces et faiblesses et d'élaborer de nouvelles stratégies qu'il faut dorénavant planifier à long terme, se soucier davantage de la qualité des produits plutôt que de concentrer nos énergies sur les profits et les revendications.

Le but principal du débat sur le libre-échange n'est pas de prendre position, mais plutôt d'élaborer une nouvelle politique de

l'industrialisation afin de soulever le défi de la concurrence internationale.

Synthèse de la communication de M. Richard Duval, président et directeur général des Lainages Victor

Lainages Victor, une entreprise de textiles de la région de la Beauce, compte aujourd'hui 250 employés. Elle se spécialise dans la fabrication de tissus de lainage et vise les marchés du tissu d'ameublement et du vêtement, en particulier les fabricants de manteaux d'hiver. Son territoire de ventes est le Canada.

L'accord de libre-échange améliore les conditions d'accès au marché américain en diminuant, sur une période de dix ans, les tarifs douaniers qui sont actuellement très élevés (40%). Toutefois, l'Accord présente des menaces importantes pour les fabricants de tissus de lainage. Les règles d'origine et la politique du "drawback", inciteront moins le manufacturier de vêtements canadien à utiliser du tissu de laine fabriqué au pays plutôt qu'un lainage importé. La possibilité que le gouvernement canadien instaure une politique de remise de douane d'ici le 30 juin 1988, pourrait faciliter l'entrée de produits provenant de l'étranger, réduisant ainsi la demande de tissus canadiens. L'Accord intensifira la concurrence tant aux États-Unis qu'au Canada et changera probablement certains règlements et lois en vigueur dans l'industrie du textile. L'Accord mettra à l'épreuve la souplesse des dirigeants d'entreprises à s'adapter au marché américain dont les règles du jeu changeront continuellement. Il rendra plus difficile la prise de décisions à long terme. Au chapitre de la recherche et du développement, de nouveaux produits canadiens ont un équivalent sur le marché américain. Pour affronter positivement ce nouvel environnement, l'élaboration de stratégies conformes aux besoins du marché nord-américain permettra à Lainages Victor d'acquérir une position intéressante aux États-Unis et au Canada. L'évolution du taux de change demeure un élément incontrôlable mais important qui peut, selon la situation, nuire ou avantager les entreprises canadiennes.

Discussion et questions

QUESTION: Un tissu ennobli au Canada est-il considéré comme un produit canadien?

RÉPONSE: Afin d'être considéré canadien ou américain, un produit doit, selon les règles d'origine, subir une double transformation dans l'un des deux pays. Ainsi, un tissu ennobli au Canada ne subit pas de changement de classement tarifaire et ne peut bénéficier du tarif préférentiel. Il y a beaucoup de questions auxquelles l'Accord actuel ne peut répondre. Par exemple, quel pourcentage de laine, un vêtement doit contenir pour être considéré un lainage? Lors du calcul du contenu étranger d'un produit, doit-on tenir compte du tissu extérieur ou intérieur? Ces interrogations devront obtenir réponse rapidement.

Quel est l'avenir des deux types de réductions actuelles aux douanes. La classe ornementale n'existera plus et le même principe de réduction de tarifs sera appliqué.

QUESTION: Textile Dionne Inc. peut-elle offrir ses produits à un prix concurrentiel sur le marché américain?

RÉPONSE: Il serait possible, théoriquement d'offrir des prix intéressants mais l'entreprise doit faire face à de nombreuses contraintes syndicales et ainsi augmenter ses coûts de production.

La qualité de vie au travail est un facteur important au Canada. Il comporte de nombreux avantages pour les travailleurs, mais nuit considérablement sur le plan de la concurrence.

QUESTION: Les entreprises canadiennes de l'industrie du textile et du vêtement, ont-elles la capacité d'être concurrentielles compte tenu de leur machinerie actuelle?

RÉPONSE: Les pays où les salaires sont peu élevés offrent surtout des produits de bas de gamme, le Canada a toutefois la possibilité d'offrir des produits de grande qualité et se démarquer ainsi de la concurrence.

Même si l'Américain donne l'impression d'être un géant, nous pouvons avec beaucoup de convictions et d'efforts, réussir à offrir un produit de qualité.

PRÉSENTATION DE MONSIEUR RICHARD PAGEAU

Directeur, Secteur du textile, du vêtement et de la chaussure
Direction générale des industries de services
et de biens de consommation
Ministère de l'expansion industrielle et régionale

INTRODUCTION

Je suis très heureux d'avoir été invité à ce colloque afin de vous entretenir de l'accord de libre-échange canado-américain et de son incidence sur les perspectives économiques de nos industries du textile et du vêtement. C'est un sujet brûlant d'actualité qui me tient à coeur... et qui me tient très occupé dans mes fonctions actuelles.

Comme directeur de la Direction du textile, du vêtement et de la chaussure à Ottawa, j'ai souvent constaté que ces deux industries sont mal connues et mal comprises, en dépit du fait qu'elles ont fait couler beaucoup d'encre, dans les médias écrits, dans des études effectuées par de nombreuses universités et instituts de recherche, et dans des analyses effectuées par plusieurs ministères, tant provinciaux que fédéraux. Plusieurs personnes les considèrent encore aujourd'hui comme des industries en voie d'extinction, fonctionnant avec des équipements désuets et produisant des biens sans aucun contenu innovateur. Ceux d'entre nous qui suivent de près ces industries savent à quel point ces croyances persistantes sont erronées. L'industrie du textile primaire, par exemple, utilise des équipements très sophistiqués et à la fine pointe de la technologie rivalisant de performance et d'ingéniosité avec les équipements utilisés dans d'autres industries manufacturières parmi les plus techniquement avancées.

Dans l'industrie du vêtement, on assiste actuellement à une explosion sans précédent d'innovations techniques faisant appel aux technologies les plus avancées de la microélectronique, de la robotique et de l'information. Des sommes considérables sont présentement consacrées dans différents endroits du monde à la recherche fondamentale et appliquée en vue d'automatiser le processus de production de vêtements, un exploit remarquable si on y parvient, compte tenu de la complexité de ce processus, du cycle très court du produit et de la souplesse du matériel utilisé.

Plusieurs seront peut-être surpris d'apprendre que les groupes de travail consutatifs sur le commerce international du textile et vêtement, formés en 1986 pour conseiller le ministre fédéral du Commerce

international, ont tous deux solidement appuyé le concept d'une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et ont offert au ministre tout au long des négociations des conseils et des opinions de grande valeur.

C'est avec ces quelques mots d'introduction que j'aimerais maintenant dresser un aperçu de la situation économique des industries du textile et du vêtement à l'heure du libre-échange.

PERFORMANCES RÉCENTES

Au sortir de la récession économique de 1981-82, qui avait frappé avec une force particulière les industries du textile et du vêtement, celles-ci ont lentement remonté la pente pour atteindre leurs niveaux d'activité de pré-récession, en 1986 pour le textile et en 1987 pour le vêtement. La reprise fut longue et pénible en dépit du fait que la demande de vêtements et de ses produits dérivés avait rebondi à son niveau de pré-récession dès 1983. Cette lente remontée tient au fait que les importations de produits textiles, principalement en provenance des pays où les prix sont bas, sont reponsables de la plus grande partie de la croissance de la demande canadienne au cours de la période 1981 à 1985.

Les années 1986 et 1987, toutefois, peuvent être qualifiées d'années d'or pour les deux industries. Tous les indicateurs économiques usuels pour ces deux années ont affiché des rendements fortement à la hausse: production, profit, utilisation de la capacité productive, investissement, et même l'emploi. Ce rendement est dû aux résultats combinés d'une demande ayant atteint le sommet de son cycle économique et d'un ralentissement de la croissance des importations.

L'année 1988 constituera une autre bonne année pour les industries du textile et du vêtement, selon les premiers indices disponibles, quoique ces derniers font état d'un certain essoufflement.

Par contre, le rendement exceptionnel de ces deux dernières années n'est ni indicatif des tendances passées qui ont marqué ces

industries au cours des deux dernières décennies, ni garant des tendances futures. Elle masque certains problèmes et déficiences structuraux dont les effets néfastes pourraient s'amplifier au cours des prochaines années.

PERSPECTIVES À MOYEN TERME SANS L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

Bien que la demande canadienne de vêtements et de ses produits connexes, comme les tissus et les filés, ait connu une croissance remarquable de 5 à 6 pour cent au cours des trois dernières années, il n'en demeure pas moins que son rythme de croissance à long terme est pluôt modeste, de l'ordre de 2 pour cent par année, reflétant la maturité des marchés pour ces produits. Les principaux facteurs de croissance sont la population et le revenu net par habitant. Comme vous le savez sans doute, l'effet positif de la croissance du revenu net par habitant sur la demande de vêtements est en partie annulé par la tendance du consommateur à consacrer une portion décroissante de son budget à l'achat de vêtements.

En revanche, la demande de textiles pour des fins industrielles et pour certaines autres utilisations, comme les articles hygiéniques, affiche une croissance plus élevée et des perspectives non moins intéressantes. Les progrès réalisés au plan de la mise au point de nouvelles fibres à haut rendement et de l'avènement de nouvelles méthodes de fabrication de tissus et de composites ne sont pas étrangers à ce nouvel essor des textiles industriels qui créent de nouveaux marchés ou pénètrent dans des marchés jusqu'alors occupés par des produits formés d'autre matières premières, tels certains minéraux, métaux et plastiques. Ces textiles sont toutefois soumis à un cycle d'affaire généralement plus prononcé que celui des textiles pour habillement et les compagnies qui sont engagées dans leur production préfèrent souvent desservir également les marchés de l'habillement comme mesure de précaution.

L'industrie du vêtement qui, malgré les progrès techniques enregistés, demeure encore l'une des industries manufacturières où le coefficient d'utilisation de la main-d'oeuvre est le plus élevé, continuera

de subir les pressions des importations en provenance des pays à bas salaires. Les technologies les plus modernes de production ne suffiront pas à elles seules à combler le fossé des salaires et, par conséquent, le régime actuel de contrôle des importations de vêtements à bas prix continuera de jouer un rôle déterminant sur le niveau d'activité global de cette industrie. Si l'on exclut le secteur de la fourrure, la part du marché du vêtement détenue par les importations s'élève maintenant à 30% en valeur et à 43% en volume, le régime de restrictions bilatérales des importations actuellement en place avec quelque 25 pays à bas salaire contrôlera le rythme de croissance de ces importations, mais n'empêchera pas celles-ci d'accroître leur part du marché canadien, quoique de façon beaucoup plus graduelle et modérée que ce ne fut le cas durant la période 1981 à 1985.

L'industrie du textile, et plus spécifiquement le secteur du textile pour habillement, continuera de voir son avenir étroitement lié à celui de l'industrie du vêtement. En dépit des investissements considérables effectués au cours des quinze dernières années qui lui ont permis de mieux affronter la concurrence étrangère directe, l'industrie du textile continue d'être vulnérable aux importations à bas prix via sa forte dépendance sur l'industrie canadienne du vêtement, laquelle absorbe près de 40% de la production totale du textile. Le secteur du textile pour habillement occupe environ 60% du marché canadien en valeur, mais à peine 50% en volume.

Même si les autres pays industrialisés, en en particulier les États-Unis, occupent toujours la part du lion du marché des importations, les pays nouvellement industrialisés, comme la Corée du Sud, Taïwan et de plus en plus la République populaire de Chine, ne cessent d'accroître leur part, qui s'élève maintenant à 35%.

Les autres secteurs de l'industrie textile, comme ceux des textiles industriels, du tapis et de certains articles de maison, sont moint assujettis aux pressions des importations à bas prix, mais subissent une plus forte concurrence de la part des autres pays industrialisés. La demande pour ces produits, comme je l'ai remarqué plus tôt, suit un cycle économique plus prononcé et dépend de facteurs comme la

construction commerciale et domiciliaire, la formation des ménages, le revenu disponible par habitant et le niveau général d'activité industrielle. La présence de l'industrie canadienne du textile dans certains de ces créneaux est plutôt minime, compte tenu de l'étroitesse du marché canadien qui, dans bien des cas, n'est pas en mesure de supporter un niveau viable d'activité économique.

Compte tenu de la croissance modeste de la demande de vêtements et des pressions continues des importations à bas prix, il faut prévoir une croissance encore plus modeste, sinon stationnaire, de la production canadienne des vêtements. Par ricochet, la demande dérivée pour les textiles à habillement sera elle aussi plus ou moins stationnaire. Dans ce contexte, le degré de concurrence entre les compagnies de vêtement et entre leurs fournisseurs s'intensifiera encore davantage.

C'est donc contre cette trame de fond que j'aimerais maintenant aborder le sujet de l'accord de libre-échange canado-américain.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

J'ai été à même de constater que beaucoup de confusion règne actuellement au sein des deux industries quant à l'interprétation des diverses dispositions de l'Accord relatives au commerce du textile et du vêtement, sans doute à cause de la complexité des règles d'origine s'appliquant à ces produits. J'aimerais profiter de l'occasion qui m'est offerte pour rétablir certains faits et les mettre en relief.

Sept éléments de l'Accord sont particulièrement significatifs pour les industries du textile et du vêtement des deux pays. Permettez-moi de les passer en revue.

1- Calendrier de réduction des tarifs douaniers. Les tarifs douaniers frappant les exportations de produits textiles entre les deux pays seront éliminés sur une période de dix ans, sans exception, en tranches annuelles égales. Ce calendrier est symétrique pour les deux pays et s'applique tant aux matières textiles qu'aux produits finis en textile. Cette période de dix

ans devrait être suffisante pour permettre aux deux industries de s'adapter pleinement aux nouvelles conditions commerciales dans les quelles elles devront fonctionner au moment où les tarifs douaniers seront complètement éliminés.

Pour les fourrures et les vêtements de fourrure, les tarifs seront éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord. Les tarifs sur les cuirs entrant dans la confection des vêtements seront également éliminés immédiatement, alors que ceux frappant les vêtements de cuir seront abolis sur une période de dix ans. Enfin, vous devriez savoir que les tarifs applicables aux produits chimiques de teinture, de coloration et de tannage seront éliminés sur une période de cinq ans.

2- Règles d'origine. Il va de soi que tout accord de libre-échange entre deux pays doit comporter des règles d'origine qui assurent que les bénéfices économiques découlant de l'Accord soient réservés exclusivement aux industries des deux pays participants ou, à l'inverse, que ni l'un des deux pays serve de conduit à la ré-exportation vers l'autre pays de produits importés d'un tiers pays.

Compte tenu du fait que le commerce international du vêtement et de plusieurs textiles est dominé par les pays à bas salaires, l'industrie américaine du textile était très préoccupée par la possibilité que le Canada devienne une porte d'entrée pour l'importation massive de produits textiles en provenance de ces pays. Elle a donc insisté pour que des règles très strictes d'origine s'appliquent aux produits textiles, lesquelles font maintenant partie intégrante de l'Accord.

Ces règles exigent qu'un produit textile, pour être considéré d'origine nationale, subisse deux étapes de transformation dans l'un ou l'autre des deux pays. La meilleure façon d'expliquer cette règle de double transformation est de procéder par voie d'exemple. Un vêtement confectionné de tissu tissé, pour être considéré d'origine canadienne et ainsi avoir droit au

traitement tarifaire préférentiel, devra non seulement avoir été fabriqué au Canada mais le tissu utilisé devra également avoir été tissé au Canada, ou aux États-Unis; si le tissu a été confectionné dans un tiers pays, le vêtement ne sera pas reconnu comme produit canadien et sera frappé du tarif américain normalement applicable à ce produit. L'inverse est aussi vrai pour un vêtement américain confectionné de tissu de tiers pays et exporté au Canada.

Un autre exemple servira peut-être à éclaircir davantage l'application de cette règle. Un vêtement fabriqué de tissu tricoté sera reconnu comme produit canadien si le tissu a été tricoté soit au Canada, soit aux États-Unis, mais comme un produit étranger s'il a été tricoté dans un tiers pays. Si par contre, le même vêtement a été tricoté par le manufacturier lui-même à partir d'installations intégrées de tricotage, le produit sera évidemment considéré comme canadien, peu importe la provenance du filé qui a été utilisé dans la confection du tricot, puisque ce vêtement a subi deux étapes de transformation sur les lieux mêmes de la compagnie, passant du filé au tricot, et du tricot au vêtement. Les fabricants de chandails, de bas et de gants de travail tricotés n'ont pas à s'inquiéter de cette règle puisqu'ils possèdent pour la plupart leurs propres équipements de tricotage et satisfont donc à la règle de double transformation.

Deux autres exemples devraient suffir à mettre en lumière cette règle. Un tissu exporté aux États-Unis devra avoir non seulement été tissé ou tricoté au Canada pour être admissible au traitement préférentiel, mais le fil utilisé dans sa confection devra également avoir été filé soit au Canada, soit aux États-Unis. Voici maintenant un cas intéressant. Un tissu ennobli au Canada à partir d'un tissu écru importé d'un tiers pays ne pourra non seulement entrer aux États-Unis sans être frappé du tarif américain régulier, puisqu'il n'a pas subi la double transformation réglementaire, mais risque aussi d'être refusé à la frontière si le tissu écru provient d'un pays à bas salaire

avec lequel les États-Unis ont signé une entente de restrictions des importations portant sur les mêmes tissus. En effet, l'ennoblissement de tissus (ou de filés) n'est pas reconnu comme une opération de transformation substantielle en vertu du Système hamonisé de désignation et de codification des marchandises adopté par le Canada et les États-Unis et qui régira l'administration des règles d'origine prévues dans l'accord de libre-échange. En conséquence, un tissu ennobli au Canada à partir d'un tissu écru importé d'un quelconque pays sera réputé provenir de ce pays.

La même règle de double transformation s'applique donc aux tissus, aux vêtements, à l'exclusion de ceux en cuir ou en fourrure, et aux autres produits finis en textile. En vertu de cette règle, l'industrie du vêtement au Canada sera heureuse d'apprendre que les vêtements assemblés dans les Caraïbes et au Mexique en ayant recours à l'article 807 de la classification tarifaire américaine, qui ne prélève de droits de douane que sur la valeur ajoutée à l'assemblage de vêtements à partir de tissus produits et taillés aux États-Unis, ne seront pas réputés être des vêtements d'origine américaine et, de ce fait, ne seront pas admissibles au traitement préférentiel lorsqu'exportés au Canada.

Les négociateurs canadiens, conscients que les industries canadiennes du vêtement et du textile ont, pour diverses raisons économiques, recours à une plus forte proportion de leurs besoins en matières textiles à l'étranger que ce n'est le cas pour leurs homologues américaines, ont toutefois obtenu une exception importante à cette règle, sous la forme de contingents tarifaires. Ces contingents tarifaires constituent le troisième élément important de l'Accord.

3- Contingents tarifaires. Ce concept avec lequel peu de gens sont familiers explique sans doute la confusion qui prévaut auprès de plusieurs membres de l'industrie. Défini simplement, un contingent tarifaire est un niveau prédéterminé

d'exportation d'un produit particulier au-dessus duquel le plein tarif est prélevé, et en dessus duquel le tarif préférentiel s'applique. L'Accord prévoit trois exceptions à la règle spéciale d'origine pour les produits textiles. En d'autres mots, trois contingents tarifaires ont été négociés.

Ceux concernant les exportations canadiennes aux États-Unis ont été négociés comme suit:

	Catégorie de produits	Niveau annuel du contingent tarifaire	Durée
1)	Vêtements autres que ceux en lainage	50,000,000 VCE[3]	Permanent
2)	Vêtements en lainage	6,000,000 VCE	Permanent
3)	Tissus et articles en textile autres que ceux en lainage	30,000,000 VCE	4 ans

Ceux s'appliquant aux exportations américaines au Canada sont:

1)	Vêtements autres que ceux en lainage	10,500,000 VCE	Permanent
2)	Vêtements en lainage	1,100,000 VCE	Permanent
3)	Tissus et articles en textile autres que ceux de lainage.	NIL	---

Les contingents tarifaires, comme vous l'avez remarqué, sont exprimés en verges carrées équivalentes. Pour les fins d'administrer ces contingents, toute unité de produits exportée dans l'autre pays devra être transformée dans son équivalent en verges carrées, en ayant recours à un système de facteurs de conversion. Par exemple, un complet habillé pour hommes équivaut à 4,5 verges carrées, une chemise de toilette pour

---

3 VCE - Verges Carrées Equivalentes. Aucune exception à la règle d'origine n'a été accordée aux tissus et articles en textile à base de laine, pour aucun des deux pays.

hommes à 2,0 verges carrées, une robe en coton pour dames à 3,8 verges carrées et un drap de lit à 6,2 verges carrées.

Permettez-moi maintenant de mettre ces chiffres en perspective. Selon les esimations de notre ministère, nos exportations de vêtements aux États-Unis en 1986, excluant la fourrure et le cuir, s'élevaient à près de 25 millions de verges carrées. De ce total, environ 35%, ou 9 millions de verge carrées, étaient confectionnés de tissus venant d'outre-mer, le reste provenant du Canada (51% ou 13 millions de verges carrées) et des États-Unis (14% ou 3 millions de verges carrées). Si on compare ces 9 millions de verges carrées aux 56 millions qui sont alloués annuellement et pour une durée indéfinie, on constate que nos exportations vers les États-Unis de vêtements faits de tissus d'outre-mer pourront augmenter par un facteur de six avant qu'elles ne soient assujetties au tarif de la nation la plus favorisée (NPF) américaine. Pour atteindre cette limite, notre industrie du vêtement devra augmenter de 20% en volume par année ses exportations aux États-Unis pendant 10 années consécutives ou, si vous préférez, doubler chaque année ses exporations pendant quatre années consécutives. Puisque nous exportons moins de 2% de notre production totale de vêtements autres qu'en fourrure aux États-Unis, le facteur de croissance accordé signifie que jsqu'à 12% de la production canadienne pourrait être exportée aux États-Unis à tarifs réduits, en supposant évidemment que nos fabricants de vêtement ne trouveraient aucun avantage à modifier leurs pratiques actuelles d'achat et à se procurer une proportion plus grande de leurs tissus, en franchise de droits, aux États-Unis. Un dernier point à noter relativement aux contingents tarifaires applicables au vêtement est que les niveaux accordés peuvent être révisés en tout temps si certains tissus ne sont disponibles dans aucun des deux pays. En outre, les niveaux seront formellement renégociés avant la fin de la période de transition afin de refléter les conditions prévalant à ce moment dans les industries du textile et du

vêtement. Il existe donc une possibilité réelle de modifier ces niveaux à la lumière de notre expérience avec ces règles d'origine.

Me tournant maintenant vers le contingent tarifaire de 30 millions de verges carrées applicable aux tissus et articles en textile autres qu'en laine, il est plus difficile d'évaluer son incidence sur les perspectives d'exportation de l'industrie textile puisque les données sur l'origine des matières premières entrant dans leur confection sont beaucoup plus rares et partielles. Il est toutefois raisonnable de penser que ce niveau se rapproche beaucoup plus de nos performances actuelles d'exportation et que, par conséquent, la marge de croissance permise est très mince. En outre, contrairement aux contingents tarifaires sur le vêtement qui ont été négociés pour une période indéfinie, celui sur les tissus et articles en textile ne sera disponible que pour les quatre premières années de la période de transition. Il sera toutefois possible de réviser le niveau de ce contingent deux ans après sa mise en place, pour tenir compte de la disponibilité des filés dans les deux pays. Les dirigeants de plusieurs compagnies de textile que j'ai rencontrés depuis deux mois m'ont indiqué qu'il leur sera possible d'axer leurs programmes d'approvisionnement vers les États-Unis afin de pouvoir tirer pleinement profit de l'accès privilégié à ce vaste marché.

4- "Drawback". Le "drawback", en vertu duquel les droits de douane payés à l'entrée de matières premières sont remboursés lorsque ces dernières entrent dans la fabrication de produits destinés aux marchés d'exportation, sera discontinué cinq ans après la mise en vigueur de l'Accord. L'une des deux seules exceptions à cette règle s'applique au vêtement, qui pourra continuer de bénéficier du "drawback" pour une période indéfinie, en autant que l'exportation de vêtements sera assujettie au tarif de la nation la plus favorisée (NPF), c'est-à-dire en autant que le produit exporté ne reçoit pas le traitement tarifaire préférentiel. C'est là une importante

concession faire à l'industrie du vêtement qui, je l'espère, sera appréciée à sa juste valeur. Compte tenu de l'importance des tissus et autres matières textiles dans le coût de fabrication du vêtement (entre 40% et 50%) et du tarif élevé prélevé sur les importations de ces matières (21 1/2% en moyenne), le "drawback" s'avérera une aide importante pour les exportations de vêtements faits de tissus importés de tiers pays qui excéderont les niveaux de contingents tarifaires.

5- Remise de douane. Tous les programmes de remise de douane actuellement en place au Canada et qui sont utilisés dans le but exprès d'obtenir des engagements spécifiques auprès des entreprises qui en bénéficient (touchant la production, les pratiques d'achat, l'emploi ou l'investissement) devront être démantelés au plus tard à la fin de la période de transition de 10 ans. Par contre, le Canada a réussi à incorporer dans l'Accord une disposition qui lui permet de mettre en place d'autres programmes similaires et ce, jusqu'au 30 juin 1988 ou la date à laquelle l'Accord sera ratifié par le Congrès américain. Cette initiative du gouvernement canadien a été prise avec l'idée précise de se donner le temps d'étudier la possibilité de mettre en place de tels programmes pour les industries du textile et du vêtement.

J'imagine que plusieurs d'entre vous ont récemment été à même de constater la réaction américaine à la proposition du gouvernement canadien de mettre en oeuvre un programme important de remise de douane!

6- Etiquetage, marques d'origine et normes. Le dernier élément d'importance pour les industries textiles touche les normes et l'étiquetage. L'Accord confirme l'intention des deux gouvernements de chercher à harmoniser leurs normes (de sécurité, d'inflammabilité, etc.) et leurs méthodes de vérification et d'accréditation afin de faciliter les échanges commerciaux entre les deux pays. Le Canada pourra continuer d'exiger que les étiquettes donnant des renseignements sur

l'origine des produits et leur contenu en fibres, et donnant des instructions de lavage et de séchage, soient bilingues.

7- Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires. Voilà une dernière disposition qui devrait faciliter grandement la vie des gens d'affaires qui doivent souvent franchir la frontière pour diverses raisons, comme assister à des foires commerciales, visiter leurs représentants des ventes, rencontrer des agences de publicité, effectuer des ventes et négocier des contrats, et j'en passe. Les réglementations relatives à l'immigration, et en particulier les restrictions concernant le passage de la frontière, seront assouplies et les formalités d'entrée seront simplifiées et plus rapides pour les personnes voyageant véritablement pour affaires. Cette libéralisation des règlements s'appliquera également aux gens assurant le service après-vente (p.e. réparation, installation, entretien, formation des travailleurs), aux transporteurs livrant ou prenant des marchandises dans l'autre pays et à d'autres catégories d'activités qui sont d'un intérêt moins grand pour votre industrie.

Ce sont là les sept éléments essentiels de l'Accord touchant les industries textiles. J'aimerais maintenant brièvement revoir l'incidence de l'accord de libre-échange sur ces industries en m'attardant sur les problèmes suscités par l'Accord.

INCIDENCE DE L'ACCORD

Je ne crois pas me tromper en déclarant que les perspectives d'avenir pour nos industries du textile et du vêtement seront profondément affectées par cet accord. Je n'hésiterai pas non plus à dire que la conduite des affaires devra être radicalement transformée si les compagnies de ces secteurs veulent s'adapter avec succès à ce nouvel environnement commercial. Il n'y a pas de doute dans mon esprit que la concurrence de l'industrie d'un pays sur le marché de l'autre s'intensifiera énormément, ne serait-ce qu'en raison du fait que les barrières tarifaires protégeant les marchés du textile des deux pays

sont très élevées, de fait les plus élevés parmi tous les marchés de produits manufacturés.

Le tout premier problème auquel sera confrontée l'industrie textile sera celui de se familiariser avec le système de permis d'exportation qu'il faudra mettre en place afin d'administrer adéquatement les contingents tarifaires et de contrôler l'origine des produits exportés. Je puis vous assurer que plusieurs fonctionnaires canadiens et américains passent actuellement plusieurs nuits blanches à concevoir un système de répartition et d'attribution de permis d'exportation qui soit simple, efficace et capable de maximiser le potentiel d'exportation de leurs industries respectives. Les représentants des deux industries seront prochainement consultés par les fonctionnaires fédéraux afin de mettre au point un tel système.

Dans une optique plus vaste, notre ministère considère que l'accord de libre-échange offre une occasion unique aux industries du textile et du vêtement de prendre un nouvel essor. Comme je l'ai mentionné dans la première partie de mon exposé, les perspectives du marché canadien laissent entrevoir très peu de marge de croissance pour ces deux industries. Evidemment, cette transition ne se fera pas sans heurts. Certains segments de ces deux industries seront plus durement affectés que d'autres ou devront porter un fardeau d'adaptation plus lourd. D'autres verront leurs possibilités d'expansion s'accroître énormément.

Pour l'industrie du textile, où le marché canadien était devenu si limité que la viabilité économique de plusieurs activités de production était remise en cause, l'Accord offre une planche de salut. Il permettra à l'industrie de s'affranchir de sa très grande dépendance de l'industrie canadienne du vêtement comme principal débouché pour ses produits, ce qui la rendait vulnérable aux importations de vêtements à bas prix. Il lui permettra également de rechercher de nouveaux marchés dans le domaine du textile industriel, qui lui était souvent fermé au Canada à cause de l'étroitesse du marché qui ne pouvait justifier une production viable. Parmi les segments qui seront les principaux bénéficiaires de l'Accord, il faut compter les secteurs de la filature et du tissage de la

laine qui sont très modernes et font preuve de beaucoup de flexibilité dans leurs opérations; les compagnies qui ont déjà des liens transfrontaliers avec les États-Unis dans les secteurs de la production de fibres synthétiques et de la filature et du tissage des cotons, à cause du modernisme de leurs installations et de la qualité de leur gestion, et qui rationaliseront leurs opérations à la grandeur du marché nord-américain. D'autres secteurs, en revanche, auront plus de difficulté à s'adapter à une concurrence américaine plus intense sur leurs marchés ou à pénétrer le marché américain. L'industrie de la teinture et de l'apprêtage des tissus et des filés fait partie de cette catégorie de devra s'employer à cultiver des liens très solides avec ses clients en leur offrant un service de première qualité à des prix attrayants. L'industrie des articles ménagers en textile fait également partie de cette catégorie et devra investir considérablement dans ses activités de marketing et dans l'expansion de ses réseaux de distribution. La période de transition de dix ans devrait permettre à la plupart de ses ajustements de se réaliser avec succès, mais aussi avec beaucoup d'efforts et de conviction.

Pour l'industrie du vêtement, l'accès plus libre au vaste et abondant marché américain, de même qu'à une source d'approvisionnement en textiles à la fois variée et à prix réduits, lui offrira la possibilité de tirer bénéfice d'économies d'échelle plus grandes, de diminuer ses coûts de fabrication, de renforcer ses capacités de marketing et de design, et de s'affranchir de sa très grande dépendance de l'industrie fortement concentrée du commerce de vêtements au détail au Canada. Malgré des règles strictes d'origine et des contingents tarifaires qui, dans un avenir plus ou moins rapproché, pourraient limiter son potentiel d'exportation, la croissance permise par les niveaux actuels des contingents, lesquels pourront être révisés à la hausse, offre à l'industrie du vêtement de nombreuses occasions de se faire connaître des détaillants américains et de se bâtir un solide pied-à-terre sur le marché américain. N'oublions pas qu'en dépit des tarifs élevés protégeant le marché américain de l'habillement et des nombreux problèmes causés par les fameuses clauses d'ornementation dans la structure tarifaire américaine, notre industrie a exporté aux États-Unis

pour $156 millions de vêtements en 1986, excluant les vêtements en fourrure, et que nous avons un solde commercial positif depuis 4 ans (1984-87) avec les Américains, lequel s'élevait à $41.3 millions en 1986.

Dans le cas du vêtement comme dans celui du textile, certains segements seront mieux en mesure de profiter du libre-échange alors que d'autres auront plus de difficulté à s'ajuster. Les secteurs du vêtement à fort contenu de mode, de la fourrure et du vêtement d'hiver, qui ensemble représentent au delà de 50% de toutes les ventes de l'industrie, seront en mesure de bénéficier grandement d'un meilleur accès au marché américain. Les secteurs produisant des vêtements standardisés comme les jeans, les chemises de sport et les tee-shrits, es sous-vêtements et les pyjamas, quant à eux, seront plus sévèrement affectés par la concurrence américaine accrue, et devront consacrer beaucoup d'efforts à développer leurs propres marques de commerce et à améliorer encore davantage leur productivité.

Nous calculons qu'un bénéfice non dédaignable de l'Accord, en permettant à l'industrie du vêtement d'oeuvrer à partir d'un marché intérieur beaucoup plus vaste, sera de renforcer sa position concurrentielle vis-à-vis les importations à bas prix. Nous estimons aussi que l'industrie jouira d'un fort potentiel de déplacement sur le marché américain des vêtements en provenance d'autres pays industrialisés, lesquels continueront d'être frappés d'un tarif de l'ordre de 22.5%, alors que nos exportations entreront en franchise de douane.

C'est sur cette note optimiste que je mets fin à ma présentation.

Je vous remercie beaucoup de l'attention que vous m'avez accordée.

ANNEXE 1

Tableau 1

Commerce canado-américain dans le vêtement

(millions de dollars canadiens)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
A. EXPORTATIONS						
Vêtements de fourrure	34.2	45.6	58.8	108.2	133.4	170.3
Autres vêtements	93.5	101.4	100.3	129.5	142.9	147.1
TOTAL	127.7	147.0	159.1	237.3	276.3	317.4
B. IMPORTATIONS						
Vêtements de fourrure	3.1	3.1	2.5	1.8	2.8	2.5
Autres vêtements	114.7	108.5	106.2	126.3	108.5	114.8
TOTAL	117.8	111.6	108.7	128.1	111.3	117.3

TABLEAU 2

Tarif moyen, 1987

Canada / États-Unis

(par stade de production)

articles	Fibres	Filés	Tissus	Vêtements	Autres en textile
Canada	3.0	13.0	21.5	24.0	20.0
États-Unis	3.5	9.0	11.5	22.5	7.5
Différence (Can./E.U.)	-17%	+31%	+47%	+6%	+63%

PRÉSENTATION DE MONSIEUR RICHARD DUVAL

Les lainages Victor Ltée

INTRODUCTION

Pour bien vous faire voir notre position, nous procéderons de la façon suivante. Tout d'abord nous vous présenterons "LES LAINAGES VICTOR LTÉE", ainsi que les RÈGLES DU JEU qui prévalent actuellement. Ensuite nous examinerons les ÉLÉMENTS CLÉS de l'accord de libre-échange qui viennent modifier ces règles. Nous étudierons ensuite l'impact sur l'ENVIRONNEMENT dans lequel nous oeuvrons et nous poserons un DIAGNOSTIC SUR LES FORCES ET FAIBLESSES de notre entreprise. Finalement, nous indiquerons QUEL PLAN D'ACTION nous comptons adopter pour profiter des occasions que recèle l'accord de libre-échange.

PRÉSENTATION

- Age de la compagnie: 40 ans
- Situation géographique: dans la Beauce, tout près des frontières américaines.
- Envergure de l'entreprise: 250 employés.
- Production intégrée: usine textile de type intégré, c'est-à-dire fil - fibre - tissu - finition.
- Produit fini (tissus): tissus de type woollen, c'est-à-dire fait sur un système cardé, contrairement au système coton, etc.
- Marchés actuels
  1- Tissus pour le vêtement, destinés principalement aux fabricants de manteaux d'hiver.
  2- Tissus d'ameublement de bureau; utilisés pour recouvrir des écrans acoustiques et des chaises.
- Territoire: Canada.

RÈGLES DU JEU

Les règles du jeu qui prévalent actuellement sur nos marchés:

- Protection tarifaire actuelle Canada, USA et les pays en voie de développement.

  Il existe des ententes bilatérales entre le Canada et de nombreux pays en voie de développement. Ces ententes sont toujours essentielles pour maintenir notre position sur le marché canadien.

- Tarif douanier:

	Vêtement	Ameublement
CAN - USA	40%	8à 17%
USA - CAN	25%	25%

  Comme vous pouvez le constater, ces taux sont très élevés et nous ont fermé tout accès au marché américain par le passé.

L'accord de libre-échange affectera directement les règles du jeu.

Maintenant, allons voir les éléments clés.

ÉLÉMENTS CLÉS (VUS PAR LES LAINAGES VICTOR LTÉE)

- Amélioration des conditions d'accès.
- Sécurité d'accès
- Close protectionniste

Pour notre secteur:

- Condition d'accès (10 ans) à partir de Janvier 89.
- RÈGLES D'ORIGINE
  - vêtements finis
  - tissus

Par l'application de cette règle, nos clients qui achèteront des tissus de laine à l'étranger pourront exporter des manteaux faits de ces tissus aux États-Unis, jusqu'à concurrence de 6 millions de verges carrées et ce, en franchise de douane. Ainsi, les manteaux fabriqués de tissus importés seront traités de la même façon que des manteaux canadiens à part entière.

Cela indique clairement que rien n'incitera les manufacturiers de manteaux à utiliser un tissus canadien plutôt qu'un tissu importé, lorsqu'ils veulent exporter aux États-Unis, d'autant plus que les niveaux établis pour les importations en provenance du Canada se situent bien au-dessous des niveaux des échanges actuels.

Pour vous donner une idée de l'ordre de grandeur, 6 millions de verges carrées de tissus représente plus de 2 fois nos expéditions actuelles sur le marché canadien.

L'Accord prévoit également que des tissus fabriqués à partir de filés provenant d'autres pays seront considérés d'origine canadienne. (Jusqu'à un plafond de 30 millions de verges carrées) SAUF POUR ELS TISSUS DE LAINE.

Par conséquent, il ne nous sera pas possible d'acheter des filés de laine à l'étranger et voir les tissus fabriqués à partir de ces filés accpetés en franchise de douane aux États-Unis.

DONC 2 POIDS, 2 MESURES.

- Politique de "drawback" du gouvernement: (réf: page 2 SYNOPSIS).

Explication de la politique de "drawback".

Un autre élément qui nous affecte énormément, c'est la politique de "drawback" du gouvernement.

Si je reprends l'exemple du manufacturier de manteaux canadien, qui importe des tissus de l'étranger, il pourra exporter en franchise de

douane aux États-Unis et en plus, il se verra remettre un "drawback" sur les tissus importés.

En ajoutant la politique de "drawback" à celle sur les règles d'origine, on voit très bien que non seulement le manufacturier canadien n'est pas incité à utiliser du tissu canadien, mais qu'il est fortement encouragé à importer son tissu.

- POLITIQUE DE REMISE DE DOUANE (IMPACT MAJEUR AVANT JUIN 88):
  (REF: page 22 SYNOPSIS)

Le dernier élément clé dans l'entente de libre-échange concerne les politiques de remise de droits de douane qui peuvent être instaurées par le gouvernement canadien d'ici le 30 juin 1988.

Ces remises de droits de douane impliquent que le gouvernement pourra exempter de la douane tout tissu ou manteau en provenance de l'étranger.

Nous n'y voyons rien de bon, puisque cela ne peut que faciliter l'entrée de produits provenant de l'étranger, que ce soit sous forme de tissu ou de vêtement, réduisant ainsi la demande pour nos produits.

Il y a actuellement des négociations entre des représentants de notre industrie et de l'industrie du vêtement en vue d'instaurer un système de remise des droits de douane acceptable pour les parties.

Ces nouveaux éléments clés, qui viennent changer les règles du jeu, auront un impact significatif sur notre environnement.

IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT (CLIENT)

- Intensification de la concurrence.

  Le libre-échange aura pour conséquence une intensification de la concurrence, que ce soit chez nous ou aux États-Unis.

Nos clients seront courtisés par de nouvelles entreprises américaines concurrentes.

- Augmentation de l'offre

  - produit substitut ou équivalent au nôtre, sur notre propre marché.

- Au niveau de l'environnement légal et politique

  - loi et règlement américains (feu)

  - certificat d'origine (paperasse)

  - poursuite américaine (il faudra s'assurer d'être bien protégé contre la responsabilité résultant d'un défaut dans nos produits).

- Barrière tarifaire éliminée sur 10 ans

  Le premier janvier de chaque année, à partir de 1989, les règles du jeu vont changer, affectant peut-être notre position concurrentielle.

- Ampleur des tarifs douaniers

  L'importance de ces tarifs douaniers ne nous permettra pas de vendre nos produits sur le marché américain avant un certain temps.

DIAGNOSTIC SUR NOTRE ENTREPRISE

Notre diagnostic portera sur 3 fonctions importantes de l'entreprise: la production, le marketing et la recherche et développement.

Production:

Le libre-échange va mettre à l'épreuve notre flexibilité et notre capacité de nous ajuster au marché.

Les règles du jeu changeront continuellement, et rendront plus difficiles les décisions d'investissement à long terme.

Dans notre secteur d'activité, l'OCRI a encouragé les entreprises à investir dans les nouvelles technologies, à moderniser leurs procédés de fabrication et à améliorer leur productivité.

Ceci va nous placer dans une bonne position pour concurrencer nos compétiteurs américains.

Les entreprises qui ont su profiter de ces politiques gouvernementales sont aujourd'hui en mesure de répondre plus adéquatement aux exigences du libre-échange, par exemple faire face à une augmentation rapide de la demande et profiter d'économies d'échelle.

Puisque nous sommes tout près du marché américain, les coûts de transport ne devraient pas constituer un désavantage par rapport à nos compétiteurs américains.

Marketing:

- Nous avons une connaissance partielle des marchés en raison de leur nouveauté.
- Nous devrions envisager un système de distribution en ayant l'esprit ouvert sur différentes options telles que: des agents manufacturiers, des représentants, etc.
- Nous sommes pas aussi bien connus sur le marché américain que sur le marché canadien.
- Il sera beaucoup plus complexe pour nous de gérer notre force de vente à l'étranger que localement.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Beaucoup de nos produits ont un équivalent sur le marché américain, ce qui rend difficile l'introduction de nos produits comme étant nouveaux.

Cependant, l'entreprise de par son savoir-faire et sa flexibilité, est en mesure de créer de nouveaux produits.

L'entreprise possède déjà son département de recherche et développement.

PLAN D'ACTION

Il faut revoir notre mission d'entreprise.

Après analyse du diagnostic de notre entreprise, nous maintenons le cap. Nous pensons qu'en ayant une stratégie bien élaborée, nous serons en mesure d'acquérir une position aussi intéressante sur le marché américain que du côté canadien.

Production

Maintenir et augmenter nos investissements dans les nouvelles technologies de manière à augmenter notre productivité et maximiser les économies d'échelle réalisables.

Instaurer un système d'assurance de qualité qui nous permettra de réduire nos coûts et de nous bâtir une bonne réputation en tant que fournisseur.

Instaurer des programmes de formation pour permettre à nos employés de s'adapter plus facilement aux nouvelles technologies.

Marketing

Nous procéderons à une étude du marché américain et à l'identification des besoins de l'utilisateur final.

Nous identifierons nos concurrents et nos clients potentiels.

Nous évaluerons les niveaux de prix pour des produits comparables aux nôtres sur le marché américain.

Des outils publicitaires et promotionnels seront élaborés en vue de faire connaître notre entreprise aux clients potentiels.

Nous augmenterons notre présence dans les foires commerciales américaines.

Nous mettrons graduellement en place des agents manufacturiers et des distributeurs pour couvrir les nouveaux territoires américains.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

A la suite des études de marché, nous procéderons à la conception de produits répondant aux exigences de ce marché. Ces nouveaux produits devront nous permettre de nous différencier des produits existants sur le marché américain.

Nous intensifierons nos investissements dans la recherche et le développement.

- EN CONCLUSION

Notre plan d'action devrait nous permettre de profiter des nouvelles occasions offertes par l'entente sur le libre-échange.

Cependant, même si nous connaissons les éléments clés de l'entente de libre-échange et que nous avons pu évaluer leurs conséquences sur notre entreprise pour définir un plan d'action approprié, un élément incontrôlable, très significatif demeure: l'évolution du taux de change.

Il est évident que la hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain nous désavantagera face à la concurrence américaine.

ATELIER 7: PRODUITS FORESTIERS ET MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Synthèse de la communication de M. Richard Lacasse, directeur général de l'Association des manufacturiers du bois de sciage du Québec

De façon générale, l'industrie du bois d'oeuvre réagit défavorablement à l'Accord parce que l'on y maintient la taxe de 15% sur les exportations de bois d'oeuvre résineux vers les États-Unis. Il s'agit d'un cas unique dans les annales des relations commerciales canado-américaines. La preuve est maintenant faite que l'industrie canadienne du bois d'oeuvre a été sacrifiée sur l'autel du libre-échange.

De plus, il est peu probable que l'Accord possiblement adopté par le Congrès américain élimine l'attitude protectionniste américaine. Durant les prochaines semaines, des représentants du Congrès et du Sénat étudieront un projet de loi omnibus sur le commerce. L'industrie canadienne du sciage mène un important lobby pour faire modifier certaines clauses de ce projet de loi, notamment celle portant sur les produits fabriqués à partir de ressources naturelles.

Il est possible que durant les prochaines années l'on modifie ou élimine la taxe de 15% selon les remaniements que les gouvernements provinciaux apporteront à leur tarification des droits de coupe. Il est probable qu'avec les années, les augmentations de droit de coupe équivaudront à 15% de sorte que la taxe à l'exportation sera éliminée.

Synthèse de la communication de M. Réal Francoeur, vice-président, Construction Structura

L'Association canadienne de la construction est convaincue que le libre-échange aura des répercussions positives sur l'industrie de la construction au Canada. Le libre-échange se soldera par une augmentation des mises en chantier dans le domaine des infrastructures industrielles. L'accord de libre-échange permettra entre autres de convertir une menace en possibilité avantageuse d'ajuster au marché les besoins

en investissements, de mettre un frein au conservatisme et d'améliorer nos méthodes de travail.

Avec leur 240 millions d'habitants (dont plus du tiers vit aux abords du Canada), les États-Unis représentent un marché dix fois supérieur au marché canadien. La croissance économique y sera stable durant la prochaine décennie. La restauration et le réaménagement y augmentent tandis que les Américains deviennent de plus en plus exigeants quant à la qualité des constructions. Voilà autant d'avantages pour l'industrie canadienne dans un contexte de libéralisation des échanges.

Les besoins futurs des entrepreneurs feront partie d'une nouvelle stratégie d'adaptation au libre-échange.

Synthèse de la communication de M. André Coupet, représentant de la firme Samson Bélair

L'industrie des matériaux est un secteur extrêmement diversifié. Au Québec, il regroupe 1 500 entreprises qui générant 32 000 emplois et présentant un chiffre d'affaires moyen s'étalant de 800 000 $ à 3 millions $. Composée de PME, cette industrie atomisée ne peut affronter facilement la concurrence internationale. La valeur de nos importations est de 750 millions $ tandis que nos exportations se chiffrent à 700 millions $.

Le secteur des armoires a été sacrifié lors des négociations car ces exportations sont soumises à de très forts droits de douane (18% à l'entrée au Canada et 5% à l'entrée aux États-Unis). La suppression de ces droits durera cinq ans. L'Accord nuira aux moyennes entreprises régionales car la concurrence américaine s'annonce sévère. Ces dernières offrent en effet des produits classiques de moyenne et bas de gamme alors que les produits américains sont de meilleure qualité. De plus, elles ne privilégent pas le design. Or, le produit haut de gamme est en demande et pour conquérir ne serait-ce qu'une part du marché, elles devront concurrencer les armoires italiennes et allemandes.

Dans le domaine des portes et fenêtres, le Québec compte 350 entreprises au chiffre d'affaires moyen de 350 millions $. Il s'agit surtout de petites entreprises qui, dans un contexte de libre-échange, auront à concurrencer 5 ou 6 grandes entreprises américaines.

Les droits de douane qui prévalent actuellement passeront de 9% à 6% au cours d'une période de dix ans; ceci ne devrait pas trop affecter l'industrie. De plus, il est peu probable que les grandes entreprises américaines s'emparent d'une large part du marché. En effet, les deux marchés diffèrent quant à la qualité du produit, aux barrières culturelles et aux exigences des consommateurs. Les Canadiens exigent des produits de meilleure qualité en raison du climat de notre pays.

Le libre-échange présente des avantages et ses inconvénients. Au chapitre des points négatifs, mentionnons la possible diminution des prix des produits importés; la perte de clients au profit des concurrents américains, notamment au chapitre des matériaux de construction; les possibles acquisitions d'entreprises canadiennes par des intérêts américains de même que la baisse considérable des mises en chantier dans le secteur résidentiel. L'on prévoit en effet moins de 30 000 mises en chantier par année à partir de l'an 2 000.

Il faut également prévoir une nouvelle concentration des commerces de matériaux de construction laquelle donnera naissance à des monopoles. Le libre-échange fera en sorte que les clients de ces magasins ne feront affaires qu'avec un seul vendeur et de la même façon, un gros manufacturier américain de produits de quincaillerie fera affaires avec un un seul acheteur.

Les entreprises du Québec devront analyser leur situation. Quant aux manufacturiers, ils devront sérieusement songer à réviser leurs stratégies d'exportation étant donné les difficultés que rencontrent dans ce domaine nos entreprises du fait de la moins bonne qualité de leurs produits.

Quant aux aspects positifs du libre-échange, mentionnons une diminution des coûts de production et des prix de vente, associée à la rentabilisation des marchés marginaux (produits haut de gamme) et à la

possibilité de croissance du secteur grâce entre autres à la rénovation, à une compétitivité accrue, à des économies d'échelle, à des acquisitions ainsi qu'à une qualité accrue des produits.

Période de questions

QUESTION: Commentez les perspectives du bois d'oeuvre dans un contexte de libre-échange?

RÉPONSE: Au chapitre des résineux, les entrepreneurs devront viser l'excellence pour absorber les coûts des matières premières qui augmentent plus vite ici qu'aux États-Unis, les Américains ayant prise sur les défenseurs de l'environnement. Il faudra viser le marché de la rénovation et de la réparation et, comme les arbres sont plus petits, offrir des produits spécifiques. Dans le secteur du bois feuillu, on est plus pessimiste. La production diminue depuis quatre ans et devrait continuer à le faire vu la rareté des matières premières de qualité.

QUESTION: Pendant combien d'années la ressource peut-elle supporter le rythme de coupe actuel?

RÉPONSE: Nous pouvons continuer à couper le même volume pendant de nombreuses années parce que la nouvelle loi oblige à aménager et reboiser les lieux de coupe jusqu'à concurrence de 200 millions $ par année. Les entrepreneurs atteindront facilement les objectifs du ministère de l'Energie et des Ressources du Québec.

QUESTION: A compter du 1er avril 1988, la taxe sur les droits de coupe sera ramenée à 6%. Est-ce qu'il y aura rétroactivité?

RÉPONSE: Depuis le 1er avril 1987, il y a eu une augmentation de 300% des droits de coupe équivalant à 8/15 de la taxe. Il y aura donc 1% de charge additionnelle. L'exportateur paie 15% sous forme de taxes et de droits de coupe.

En date du 1er avril 1988, si le ministère provincial de l'Energie et des Ressources réussit à expliquer le nouveau programme aux Américains, ceux-ci devraient accepter une rétribution sous les deux formes (droits de coupe et taxes). Nous aurons donc à payer 100% des droits de coupe, ce qui affectera les entrepreneurs qui n'exportent pas.

PRÉSENTATION DE M. RICHARD LACASSE

Directeur général de
l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Je désire tout d'abord remercier les membres du Comité organisateur qui ont bien voulu inviter l'AMBSQ à exposer son point de vue sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis dans le domaine des produits forestiers. J'aimerais préciser que ma compétence se limite surtout au domaine du bois d'oeuvre, communément appelé bois de sciage, qui est le principal produit des membres de notre association.

Quelques mots sur l'AMBSQ

Fondé depuis maintenant 35 ans, notre organisme regroupe au-delà de 65% de la production québécoise de bois d'oeuvre. Certains de nos membres produisent également du bardeau de cèdre, de la latte, des traverses de chemin de fer et divers produits destinés à des usages industriels. D'autres membres de l'AMBSQ sont par ailleurs engagés dans la production de produits de pâtes et papiers, de contreplaqués, de panneaux de particules et de panneaux gaufrés. Nos activités se limitent toutefois à celles touchant principalement le bois d'oeuvre.

Notre personnel compte vingt-trois (23) employés/ées et nous avons deux bureaux en Europe pour la promotion du bois d'oeuvre du Québec.

Le contenu de l'accord de libre-échange

Que dit maintenant l'accord de libre-échange au chapitre des produits forestiers?

Bois d'oeuvre: L'article 2009 stipule que "les deux gouvernements conviennent de maintenir en vigueur le mémorandum d'entente de 1986 concernant le bois d'oeuvre résineux.

Celui-ci prévoit que le Canada appliquera une taxe d'exportation de bois d'oeuvre résineux vers les États-Unis jusqu'à ce que les provinces productrices aient ajusté certaines pratiques en matière de droit de coupe.

Contreplaqué: L'Accord met un terme à un long différend entre le Canada et les États-Unis sur une certaine qualité de contreplaqué fabriqué là-bas, mais que la Société canadienne d'hypothèque et de logement n'a jamais voulu accepter dans les constructions qu'elle finance. Or, l'article 2008 dit que le 15 mars 1988, le SCHL décidera si elle accepte ou non cette qualité de contreplaqué dans ses édifices. Si elle y consent, une série de concessions tarifaires seront appliquées à partir du 1er janvier 1989. Dans le cas contraire, la question sera soumise à un groupe spécial d'experts et les deux gouvernements décideront alors du mode d'application des concessions tarifaires mentionnées à l'article 2008.

Bardeau de cèdre rouge de l'Ouest canadien: Le 23 mai 1986, le gouvernement américain avait imposé un tarif de 35% sur les importations canadiennes de ce produit et il est prévu dans l'Accord que ce tarif sera en vigueur jusqu'au 1er janvier 1989 et sera vraisemblablement éliminé le 1er septembre 1991.

Papier et produits de papier: D'ici le 1er janvier 1993, l'Accord prévoit l'abolition totale des douanes pour ces produits.

Réactions de l'industrie du bois d'oeuvre à l'Accord

On ne peut pas dire que l'industrie canadienne du bois d'oeuvre ait réagi favorablement à l'accord de libre-échange, pour la simple raison que ce dernier maintenait la taxe de 15% sur ses exportations aux États-Unis. L'industrie est restée amère depuis le 30 décembre 1986, date à laquelle les deux gouvernements ont signé un mémorandum d'entente en vertu duquel le Canada imposait une taxe de 15% sur les exportations du bois d'oeuvre résineux aux États-Unis.

La preuve est maintenant faite que l'industrie canadienne du bois d'oeuvre a été sacrifiée uniquement pour permettre de dégager le chemin devant mener à un accord de libre-échange.

Les exportations de bois d'oeuvre aux États-Unis: un cas unique

Pour bien comprendre le sens de mes propos, il est intéressant de retourner quelque temps en arrière. Je peux dire d'ores et déjà que le cas des exportations de bois d'oeuvre résineux aux États-Unis est un cas unique dans les annales des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Unique parce que c'est la première fois que le Canada imposait une taxe à l'exportation vers les États-Unis sur un produit d'une telle importance pour l'économie canadienne.

Ce faisant, le gouvernement canadien risquait de susciter des ambitions chez les producteurs de pâtes et papiers des États-Unis pour demander l'imposition d'un droit compensatoire similaire sur les exportations canadiennes de papier journal. Des analystes sérieux de la scène internationale voyaient là un danger réel pour l'économie canadienne, car il y avait risque que le précédent du bois d'oeuvre puisse faire boule de neige.

On sous-estime trop souvent l'importance du secteur forestier au Canada. Nos hommes politiques ont trop tendance à n'y voir qu'un secteur de ressources naturelles, de type conservateur, fuyant les manchettes de journaux et ne leur causant pas trop de problèmes. Pensons simplement à ces quelques chiffres. Le secteur forestier canadien, c'est 17% de l'emploi direct manufacturier. C'est seize (16) milliards de dollars d'exportation, plus que les exportations réunies des minerais, du pétrole, du gaz naturel et des produits de l'alimentation. Les exportations canadiennes de produits forestiers comptent pour 21% de tous les échanges commerciaux de produits forestiers dans le monde.

Les requêtes en droit compensateur

Quand notre Premier ministre Brian Mulroney, dans la foulée du rapport McDonald, vantait les éventuels mérites d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, l'industrie canadienne du sciage était sûrement l'un des secteurs capables de bien comprendre le sens de ses propos. En effet, nous avions été victimes de deux requêtes en droit compensateur de la part de l'industrie américaine du sciage. La

première en décembre 1982 et la deuxième en mai 1986. Dans le passé, nos exportations de bois d'oeuvre aux États-Unis sont toujours entrées en franchise, sauf en 1961, alors qu'elles furent frappées temporairement d'une taxe d'environ 5%.

Il faut dire que notre bois d'oeuvre y était généralement le bienvenu, sauf dans certains Etats où il était banni des constructions financées à même les deniers publics. Dans les années 1960, le protectionnisme existait déjà. En effet, l'Etat du Connecticut menait alors la guerre aux bois canadiens et rares étaient les scieurs québécois pouvant vendre dans cet Etat.

Depuis le début du siècle, les Américains ont toujours vu le Canada comme un pays riche en ressources naturelles et c'est par milliards de dollars qu'ils y ont investi dans la fabrication du papier journal, du bois d'oeuvre et du contreplaqué. Ce faisant, nos voisins du sud voyaient là une excellente façon de protéger leurs ressources forestières. Au cours des années '70, le gouvernement américain a même fait parvenir une note diplomatique au gouvernement canadien l'invitant à lui promettre qu'il pourrait toujours compter sur les bois canadiens pour combler les besoins de la nation.

Au cours des années '50 et '60, le Canada a régulièrement augmenté sa part du marché américain, à tel point qu'en 1970 il franchissait le cap du 20%. On pourrait qualifier la décennie suivante comme la période de vaches grasses de l'industrie canadienne du sciage. En facilitant l'accès à d'immenses forêts parvenues à maturité, les gouvernements des provinces permirent à notre industrie de doubler sa production entre 1970 et 1980.

Du même coup, les exportations aux États-Unis grimpèrent d'une façon spectaculaire pour atteindre en 1981 environ 28% du marché américain. C'est alors que commencèrent nos problèmes.

Une quarantaine de petites usines de sciage de la côte ouest des États-Unis allèrent se plaindre à Washington de la concurrence déloyale des scieurs de la Colombie-Britannique et les accusèrent d'être la cause de leurs déboires financiers. Ils prétendaient que les généreuses

subventions gouvernementales et les faibles taux de droit de coupe de cette province expliquaient leur succès sur les marchés américains.

La vérité était tout autre. La construction chutait aux États-Unis, les prix du bois d'oeuvre étaient à la baisse et le coût de leur matière première atteignait des niveaux exorbitants. Néanmoins, le ministère du Commerce et la Commission du commerce international des États-Unis firent enquête dans toute l'industrie canadienne. Ils constatèrent que les politiques canadiennes relatives à la fixation des prix et à l'allocation des récoltes de bois ne constituaient pas une prime compensatoire à l'exportation pour l'industrie du bois d'oeuvre. Les politiques provinciales relatives à la fixation des prix de la matière première et à leur allocation répondaient aux critères du ministère du Commerce. Quant aux diverses subventions accordées par les gouvernements des provinces et du Canada, on conclut qu'elles équivalaient à moins de 1/2 de 1% du prix de vente et c'est ainsi que l'industrie américaine perdit sa cause.

En mai 1986, l'industrie américaine dépose une autre requête auprès de la Commission du commerce international, alléguant que les politiques relatives à la fixation des prix et à l'allocation de la ressource naturelle constituaient une prime à l'exportation et elle réclama qu'un droit de 27% soit imposé sur les importations de bois d'oeuvre du Canada.

Les preuves fournies par les Canadiens n'étaient pas bien différentes de celles présentées au cours du différend de 1982-83. De plus, ni la loi ni les faits n'avaient été modifiés pendant ce laps de temps. Par contre, et c'est ce qui est le plus important, la part des Canadiens dans la consommation américaine de bois d'oeuvre était passée de 28,5% en 1983 à 31,6% en 1985 (l'offre était grande et il s'ensuivit des fermetures aux États-Unis).

En octobre 1986, le ministère du Commerce est revenu sur sa décision et, dans une conclusion préliminaire, a trouvé que les politiques relatives à la fixation des prix et à l'allocation de la ressource naturelle constituaient une prime compensatoire à l'exportation. Les

critères employés par le ministère du Commerce étaient basés sur une théorie économique si mal fondée que pratiquement n'importe quelle politique gouvernementale relative à la gestion des ressources naturelles pouvait être considérée comme étant compensatrice. Après s'être opposé avec véhémence à cette décision, le gouvernement canadien accepta finalement d'imposer un droit d'exportation de 15% ad valorem sur le bois d'oeuvre destiné aux États-Unis plutôt que de voir les Américains imposer un droit compensatoire de 27% sur les exportations canadiennes et voir les bénéfices de la taxe prendre le chemin des États-Unis.

Le 30 décembre 1986, le Canada et les États-Unis signèrent un mémorandum d'entente mettant fin au conflit. Le Parlement canadien promulgua une loi à cet effet le 21 juillet 1987.

Cette amère défaite coûta à l'industrie canadienne du bois d'oeuvre treize (13) millions de dollars en frais d'avocats, de consultants et de lobbyistes auprès du gouvernement américain. Avec le recul du temps, on peut dire que l'industrie canadienne n'a peut-être pas très bien évalué le contexte politique aux États-Unis durant cette période. L'augmentation importante de la valeur du dollar américain entre 1982 et 1986 a favorisé la concurrence des exportateurs vers les marchés des États-Unis au détriment des producteurs domestiques américains. L'augmentation brutale du déficit commercial américain et des importations est vite devenue une question politique débattue au Congrès et au Sénat. Le déficit commercial a été perçu comme étant causé par des pratiques commerciales inéquitables adoptées par les partenaires commerciaux des États-Unis, plutôt que comme le symptôme d'une politique monétaire fiscale inappropriée des États-Unis. C'est ce qui explique les mesures de remplacement commerciales à l'égard de nombreux pays exportateurs vers les États-Unis.

Au cours de cette période, l'industrie américaine du bois d'oeuvre occupait une position clé pour exercer des pressions politiques en vue d'acquérir un certain degré de protection contre les importations canadiennes. Les sénateurs et les représentants au Congrès des producteurs de bois des États du Sud, des Rocheuses et du Pacifique étaient nombreux dans les comités importants, tels que le Comité des

finances du Sénat. Ils trouvaient là une tribune bien en vue d'où ils pouvaient publiquement parler du triste état dans lequel se trouvait l'industrie du bois d'oeuvre. Plus tard, lorsque le Président Reagan eut besoin de l'accord du sous-comité des finances du Sénat pour engager les négociations devant mener à un accord de libre-échange, il était dans une bien mauvaise position pour ne pas promettre à ces sénateurs de régler la question du bois d'oeuvre avant le début des négociations.

Le protectionnisme américain est-il toujours vivant?

Il ne faudrait pas croire que l'accord de libre-échange qui sera vraisemblablement adopté par le Congrès américain au cours des prochaines semaines, voire des prochains mois, enlèvera tout sentiment protectionniste aux États-Unis. Pour bon nombre d'Américains, la cause des problèmes économiques aux États-Unis relève beaucoup plus des pratiques déloyales des pays exportateurs que de la politique monétaire et fiscale de leur propre pays et c'est exactement le mythe que les politiciens entretiennent auprès de leurs électeurs.

Dans les prochaines semaines, des représentants du Congrès et du Sénat, lors d'une conférence spéciale, auront à étudier un projet de loi omnibus sur le commerce. L'industrie canadienne du sciage fait un important lobby pour faire modifier certaines clauses de cet important projet de loi, notamment celles portant sur les produits fabriqués à partir des ressources naturelles. Tel que libellé, le projet de loi stipule que lorsqu'un produit entre aux États-Unis et qu'il est fabriqué à partir d'une ressource naturelle de juridiction provinciale, le prix de ladite ressource dans le pays d'origine ne doit pas être inférieur à celui ayant cours aux États-Unis. Autrement dit, les droits de coupe payés à l'État québécois pour sa ressource forestière ne devront pas être inférieurs au cours moyen que l'on connaît aux États-Unis. Or, il est présentement inférieur et il est probable qu'il sera toujours inférieur au cours américain parce que notre ressource naturelle n'a pas la même valeur marchande que sa contrepartie américaine.

Si le projet de loi est adopté avec la clause actuelle touchant les ressources naturelles, les problèmes de l'industrie canadienne ne sont pas terminés. Il faut se rappeler que ce projet de loi omnibus vise beaucoup plus des pays comme le Japon et le Mexique que le Canada, mais une fois adopté nous devrons en subir les conséquences. Grâce à l'accord de libre-échange, notre dossier pourra être porté devant un quelconque tribunal qu'a prévu l'Accord pour expliquer à nouveau les raisons pour lesquelles le contexte d'exploitation de nos ressources naturelles est différent de celui des États-Unis.

Et l'avenir?

Que nous réserve l'avenir? Comme je l'ai mentionné plus tôt, le mémorandum d'entente du 30 décembre 1986 prévoit que la taxe de 15% à l'exportation peut être modifiée ou éliminée selon les ajustements que les gouvernements provinciaux feront à leurs tarifications des droits de coupe. C'est ainsi que le 1er décembre 1987, nous avons vu la Colombie-Britannique augmenter les droits de coupe et d'autres charges d'un montant équivalent à la taxe de 15%. Pour l'industrie, cela est du pareil au même; au lieu de payer une taxe à l'exportation, les coûts de production sont augmentés du même montant.

Quant au Québec, le ministère de l'Énergie et des Ressources a augmenté les droits de coupe et les autres redevances d'un montant équivalant à 9/15 de la taxe, ce qui laisserait une taxe résiduelle imposée par le gouvernement canadien de 6% sur nos exportations aux États-Unis et ce, vraisemblablement à partir du 1er avril 1988. Avec le temps, il est probable que les augmentations de droits de coupe équivaudront à 15%, de sorte que la fameuse taxe à l'exportation se perdra dans le temps. Comme la demande pour le bois d'oeuvre a été très forte en 1987, tant aux États-Unis qu'au Canada, les cours ont augmenté substantiellement mais pas au point de permettre de passer aux clients américains l'équivalent de la taxe de 15%. Nos usines se voient forcées d'absorber environ 50% de la taxe, ce qui réduit substantiellement leur marge de profits. Les prévisions pour 1988 ne sont pas des plus optimistes en raison de la baisse appréhendée des

mises en chantier, tant au Canada qu'aux États-Unis. Malgré tout, il faut demeurer optimistes et par une meilleure gestion tenter de demeurer concurrentiels aux États-Unis.

Merci de votre attention

PRÉSENTATION DE M. RÉAL FRANCOEUR

Vice-président finances et développement
Constructions Structura Inc.

Le libre-échange et l'industrie de la construction

Je me dois tout d'abord de mentionner qu'étant un représentant de l'industrie de la construction, notre secteur n'a pas nécessairement les mêmes préoccupations que mes confrères des "Produits Forestiers et matériaux de construction", même si nous sommes des utilisateurs de ces produits. C'est pourquoi mon exposé peut comporter une vision différente.

L'Association canadienne de la construction (ACC), dont les membres emploient 600 000 travailleurs dans notre pays, a suivi de très près le débat sur le libre-échange. L'Association est convaincue que le libre-échange aura des répercussions positives sur l'industrie de la construction au Canada. Elle estime qu'il poussera à la hausse le volume de l'emploi dans notre industrie. Elle soutient que l'Accord améliorera le climat d'investissement dans les deux pays. Comme le Canada accédera plus aisément au marché de son principal partenaire commercial, il se retrouvera dans un environnement propice à la croissance de l'économie et de l'emploi. Cet environnement suscitera plus d'investissements et, en particulier, plus de constructions manufacturières. Ces avantages profiteront surtout à notre secteur de la construction industrielle, qui a été le plus durement touché par la récession du début des années 1980. Cet accord ouvre la voie à la libéralisation du commerce en Amérique du Nord et dans le monde. Cet accord prend fermement position contre la marée montante de protectionnisme, dont l'apparition depuis quelques années est préjudiciable à de nombreuses industries canadiennes.

Il y a un dicton qui lit "Lorsque la construction va, tout va".

En effet, lorsque le niveau de confiance augmente, il se produit:

- Une baisse de chômage.
- Une plus forte consommation de biens et services, donc plus de constructions résidentielles, commerciales, industrielles et institutionnelles.

Cependant, ce dicton n'a plus la même portée qu'autrefois puisque nous sommes fortement dépendants des économies extérieures de notre pays.

- Le secteur manufacturier n'est plus un créateur d'emplois important suite à la technologie nouvelle.

- La faible croissance de notre population n'assure plus la capacité d'absorber la production accrue et, de plus, la population vieillit.

- Les faibles marges de manoeuvre de nos gouvernements ne permettent plus à ces derniers d'assurer le leadership, d'où l'importance du secteur privé d'assurer la relève dans les initiatives.

- La montée des mesures protectionnistes de certains pays dont les États-Unis, voulant protéger leurs marchés intérieurs, vont à l'encontre de notre obligation d'assurer l'expansion de nos marchés pour le maintien et l'accroissement de notre niveau de vie.

L'accord de libre-échange nous permettra de:

- Convertir une menace en occasion d'affaires.

- Prendre le marché comme un point de départ pour déterminer les besoins d'investissement, de changement ou pour envisager toutes autres mesures.

- Mettre en oeuvre une stratégie de marché en privilégiant la flexibilité et en bannissant le conservatisme.

- Trouver des solutions inspirées par le souci d'innover et de répondre aux besoins du marché.

- Améliorer nos méthodes de travail.

- Pour avoir la moindre chance de s'accrocher dans un marché concurrentiel, il faut être compétitif au niveau des coûts, il faut être efficient.

- En conjuguant efficacité et savoir-faire, l'industrie doit survivre et se développer en situation de libre concurrence.

Les caractéristiques du marché américain:

- Avec une population de 240 millions, les États-Unis représentent un marché 10 fois plus gros que le Canada.

- Plus du tiers de la population américaine vit aux abords du Canada.

- Le mouvement des populations du Nord-Est vers le Sud commence à s'inverser.

- La population américaine vieillit.

- On prévoit une croissance économique stable jusqu'à la prochaine décennie.

- L'effondrement du prix des denrées a sérieusement touché l'économie des Etats du Mid-West et du Sud-Est.

- A cause de la dette fédérale, on recourt davantage au financement local ou privé, souvent dans le cadre d'ententes de coparticipation.

- L'activité économique se concentre de plus en plus dans le secteur tertiaire.

- La majorité des Américains vivent dans de grandes agglomérations urbaines.

- La population quitte la banlieue pour revenir au centre-ville.

- L'expansion urbaine est réglementée davantage.

- La restauration et le réaménagement prennent de l'expansion partout aux États-Unis.

- On demande au secteur privé de subventionner la construction des H.L.M. et des infrastructures municipales.

- On privilégie les édifices à vocations multiples.

- Les terrains à construire deviennent rares.

- La valeur de la construction non domiciliaire se situera à 176 milliards de dollars constants au cours des années qui viennent.

- La construction reprend dans le Nord-Est et dans les Grands Lacs et diminue ailleurs.

- Les changements fiscaux et le surplus de bâtiments limiteront la construction de bureaux et d'appartements pendant 2 ou 3 ans mais ils la stimuleront à partir de 1990.

- Les Américains deviennent plus exigeants quant à la qualité de la construction.

- La diminution du nombre de projets et l'augmentation de leur envergure a entrainé un chambardement dans l'industrie.

- La revitalisation des centres villes et la restauration des bâtiments historiques prend de l'ampleur.

- Il y a bien d'autres caractéristiques de ce marché qui seraient trop longues à énumérer mais celle que je vous ai mentionnées vous indiquent bien que nous sommes positifs sur l'avenir avec un accord de libre-échange.

Ce dont nous avons besoin maintenant, c'est une nouvelle stratégie qui, partant de la réalité sociale contemporaine, montre un chemin vers l'avenir susceptible d'être reconnu par une grande majorité d'entre nous comme la voie du progrès.

Les gens ne peuvent se mobiliser que sur une politique pleine de bon sens et clairement communiquée, suivie de comptes rendus explicites sur les progrès réalisés. Il doit être possible de rallier toute une nation à une cause commune, mais cela exigerait de la part des hommes politiques d'être des visionnaires capables de formuler un idéal constructif dans un langage à la portée de tous.

L'homme politique doit savoir conduire les êtres humains dans une direction ambitieuse qui les grandisse, en faisant partager une idéologie à laquelle la majorité d'entre eux puisse s'identifier.

Le monde politique doit tenir compte de l'aspiration profonde des Canadiens à partager l'information et à comprendre les choix opérés. Les Canadiens veulent être activement associés à la vie du pays et à la construction de l'avenir.

ATELIER 8: PRODUITS ÉLECTRONIQUES

Synthèse de la communication de M. Bruno Villeneuve, représentant du Ministère de l'Industrie et du Commerce. (Voir tableaux et graphiques dans le texte intégral de la présentation).

Tableau 1: Structure de l'industrie (du point de vue des livraisons)

Au Québec, une nette croissance des équipements de bureauxs'est faite au détriment des autres secteurs soit ceux de la radio, de la télévision et de l'instrumentation.

Un parallèle avec le Canada montre qu'au chapitre des équipements de télécommunication, le niveau s'est maintenu de 1975 à 1985. Les équipements de bureau ont connu une forte croissance.

La grande distinction entre les structures québécoise structure canadienne de l'industrie de l'électronique est qu'au Québec, la concentration est beaucoup plus forte; 75% des livraisons se trouvent dans le secteur des équipements de télécommunication, alors qu'au Canada, la proportion n'est que de 50%.

L'industrie des équipements de télécommunication est beaucoup mieux répartie et plus solide sur le plan de sa structure au Canada qu'au Québec.

Tableau 2: Structure du marché canadien

En 1985, la structure du marché des produits électroniques diffère de celle des produits de télécommunication. Le poids de ce secteur dans l'industrie de l'électronique est de 56% au Canada, alors qu'au niveau du marché, il n'est que de 36%.

Par ailleurs, le poids du marché des équipements de bureau, radio, télé et instrumentation est nettement supérieur à celui de l'industrie en raison de l'important déficit commercial observé dans ces créneaux.

Graphique 1: Indice de performance de l'industrie canadienne

Le graphique no 1 met en parallèle les dynamismes de l'industrie et du marché.

Il situe l'importance des livraisons canadiennes par rapport au marché canadien.

La courbe de l'ensemble de l'industrie électronique (noir foncé) indique un ratio de 70%. Pour un dollar de marché dans le secteur de l'électronique, nous avons donc 70 cents de production. La performance de l'industrie électronique canadienne est inférieure à ce que son marché intérieur canadien aurai pu lui permettre: le déficit de la balance commerciale correspond à 30%.

De 1972 à 1986, le ratio était à la baisse: l'industrie canadienne des équipements de télécommunication a cru plus lentement que le marché canadien. L'industrie canadienne n'a pas été capable de maintenir le même rythme de développement que le marché intérieur canadien. Automatiquement, il y a eu croissance continue du déficit de la balance commerciale; en 1987, le déficit de la balance commerciale correspondait à 45% du marché canadien.

Dans l'ensemble de l'économie canadienne, le ratio livraison sur le marché est à peu près de 100%. Un dollar de fabrication correspond à environ un dollar de marché. Ce rapport est constant au cours des dix dernières années.

Dans le secteur de l'électronique, un dollar de marché équivaut à 55 cents de fabrication. Le secteur extérieur compense le déficit.

Le secteur de l'électronique en est un qui relativement à ce ratio offre des performances inférieures à celle de l'ensemble du secteur manufacturier canadien.

En conclusion, l'industrie de l'électronique canadienne est décevante.

Graphique 2: Exportations nationales et livraisons

Dans le graphique no 2, la courbe de l'ensemble de l'industrie (noir foncé large) indique le niveau d'exportation des livraisons canadiennes. Par exemple, 30% des livraisons canadiennes étaient exportées en 1972 alors que 65% l'étaient en 1986.

Sur le plan de la performance des exportations, les entreprises sont dynamiques. Elle réussissent à vendre à l'étranger et de façon toujours plus grande année après année. Cette tendance à la hausse se retrouve au niveau de tous les secteurs de l'électronique, même si elle varie sensiblement d'un secteur à l'autre.

Dans l'ensemble du secteur manufacturier canadien, le ratio exportation/livraison est de 40%, comparativement à 65% pour celui de l'électronique.

L'ensemble de l'industrie canadienne, en raison de son énorme déficit commercial, affiche une performance décevante. Par contre, les entreprises qui composent l'industrie sont plus performantes. Le problème réside donc dans le nombre insuffisant d'entreprises performantes.

La mauvaise performance ne se manifeste pas seulement au chapitre des exportations, mais mais également à celui de la recherche et du développement. L'industrie électronique canadienne ne représente que 3% des livraisons manufacturières canadiennes, mais est à l'origine de 45% de toutes les dépenses en recherche et développement de l'industrie manufacturière canadienne. Cela est très significatif de l'effort fourni par les industries manufacturières canadiennes pour lancer des produits concurrentiels sur la scène internationale.

Graphique 3: Performance de l'industrie québécoise

Tel que l'indique le graphique no 3, le ratio de la part des livraisons québécoises sur l'ensemble des livraisons canadiennes affiche une tendance à la hausse. Durant les dix dernières années, ce ratio s'est maintenu entre 20 et 25%. L'entreprise québécoise a été

responsable du quart de la production canadienne au cours des dernières années.

La performance de l'industrie électronique québécoise est satisfaisante si on la compare à celle de l'industrie électronique au Canada.

Le niveau des exportations des entreprises québécoises est très bon et se compare avantageusement à la performance canadienne à cet égard. Cela vaut pour l'ensemble de l'industrie comme pour les sous-industries, telles que celles de l'instrumentation et de la télécommunication. Le pourcentage des exportations québécoises sur le marché américain est excellent: 75% des produits québécoise sont dirigés vers ce marché ce qui constitue un ratio identique à celui des exportations canadiennes.

Quant à l'apport technologique, la performance des industries québécoises est très décevante. L'industrie électronique québécoise ne réunit en effet que 15% des dépenses effectuées en recherche et développement au Canada.

La performance de l'industrie québécoise de l'électronique se compare à la performance canadienne, sauf qu'elle a deux problèmes. Sa structure repose sur un seul secteur (les télécommunications) et est pour cette raison plus faible. De même, sur le plan technologique, elle présente des failles qui pourraient éventuellement causer des problèmes.

Tableaux de l'intervention gouvernementale dans la dynamique de développement de l'industrie de l'électronique

L'objectif premier du libre-échange est que les marchés arrivent à jouer un rôle de plus en plus important dans l'allocation des ressources. L'Accord implique que le gouvernement se retire ou qu'il contrôle mieux ses interventions. Or, l'intervention du gouvernement dans le secteur de l'électronique est, ici comme ailleurs, très importante.

Les politiques d'intervention du gouvernement servent directement les intérêts des grandes entreprises et des PME. Les gouvernements

interviennent indirectement, toutefois, par le biais de leurs centres de recherche ou en finançant les milieux d'enseignement.

La grande entreprise: impact des politiques directes

En vertu d'une réglementation du CRTC, Bell a pu obtenir un monopole régional fort important (au Québec et en Ontario) des services téléphoniques. Grâce à ce marché captif, Northern Télécom a mis au point des équipements sophistiqués maintenant vendus à travers le monde, principalement aux États-Unis.

Dans le cas de SPAR, un ensemble de programmes de subvention lui a permis de devenir concurrentielle sur les marchés internationaux.

Ainsi, à des degrés divers et par différents moyens, les grandes entreprises et les chefs de file ont tous bénéficié d'un apport gouvernemental. A leur tour, ces grandes entreprises ont favorisé le développement de l'industrie par des sous-contrats accordés à de plus petites entreprises.

Par exemple, Marconi a formé plusieurs ingénieurs polyvalents qui ont à leur tour fondé leur propre entreprise.

L'aide gouvernementale a donc un effet direct sur le développement des grandes entreprises, mais aussi un effet indirect sur les plus petites qui bénéficient des sous-contrats accordés par les premières.

Ce type d'intervention n'est pas spécifique au Canada; elle se pratique également au Japon et en Europe. La différence, est que chaque pays tente d'influer sur un paramètre plutôt qu'un autre.

Le libre-échange touche principalement quatre politiques gouvernementales: les tarifs douaniers, l'aide financière, les politiques d'achat et la réglementation.

L'Accord établi concerne deux de ces éléments, soit les tarifs douaniers et les politiques d'achat. L'aide financière et la réglementation n'ont pas encore été abordées.

Étant donné la complexité de l'aide financière, les gouvernements ont préféré créer un groupe de travail qui aura pour mandat d'établir un nouveau régime de réglementation de l'aide financière et des subventions. D'une durée de cinq ans, ce mandat peut être prolongé de deux ans.

Quant aux politiques d'achat canadiennes et américaines, elles font l'objet du code du GATT des marchés publics. L'accord de libre-échange apporte une seule modification à celui du GATT en ramenant le seuil de soumission de 71 000 $ à 25 000 $ US.

Ceci signifie, en termes d'accès aux marchés publics américains, une majoration pour le Canada de 400 millions $ seulement, soit 5% de l'ensemble des budgets des marchés publics. Voilà qui est peu significatif pour nos industries.

Conclusion

L'élimination des tarifs aura peu d'impact sur le secteur de l'électronique, car dans celui-ci, la concurrence se fait surtout sur le plan technologique plutôt que commercial.

Rappelons-nous qu'il y aura une période d'ajustement échelonnée sur une période de dix ans. Rappelons-nous également que ces tarifs ont été déterminés au cours des années 70 et qu'à l'époque, le dollar canadien équivalait au dollar américain alors qu'aujourd'hui il vaut moins de 80 cents US.

Les entreprises québécoises et canadiennes du secteur de l'électronique ne sont peut-être pas aussi puissantes qu'on le souhaiterait. Mais peu importe leur taille, elles constituent des entreprises dynamiques qui ont déjà accès à la scène internationale. Les modifications préconisées quant aux politiques d'achat où à l'abolition des tarifs constituent des changements mineurs qui affecteront peu l'industrie locale. Il y aura certes augmentation de la concurrence sur le marché international mais cette concurrence sera vite compensée par une plus grande ouverture des marchés américains.

Structure de l'industrie (sur la base des livraisons)

Secteur	Canada		Québec	
	1975	1985	1975	1985
Radio, télé, tourne-disques...	11%	8%	7%	4%
Équipements de bureau	16%	24%	7%	14%
Équipements de télé-communications (et composants)	56%	56% (10%)	77%	76% (14%)
Instrumentation	17%	12% (1)	9%	6% (1)
TOTAL (%):	100%	100%	100%	100%
(000 000 000$)	2,4	6,9	0,52	1,64

(1) Le changement de classification a influencé à la baisse l'importance du secteur de l'instrumentation.

SOURCE: M.E.I.R. et M.I.C. - D.G.R.P.

Structure du marché canadien

Marchés sectoriels	1975	1985
Radio, télé, tourne-disques...	15%	16%
Équipements de bureau	21%	36%
Équipements de télé-communications (et composants)	45%	36% (12%)
Instrumentation	19%	12% (1)
TOTAL (%):	100%	100%
(000 000 000$)	3,4	11,6

(1) Le changement de classification a influencé à la baisse l'importance du marché de l'instrumentation.

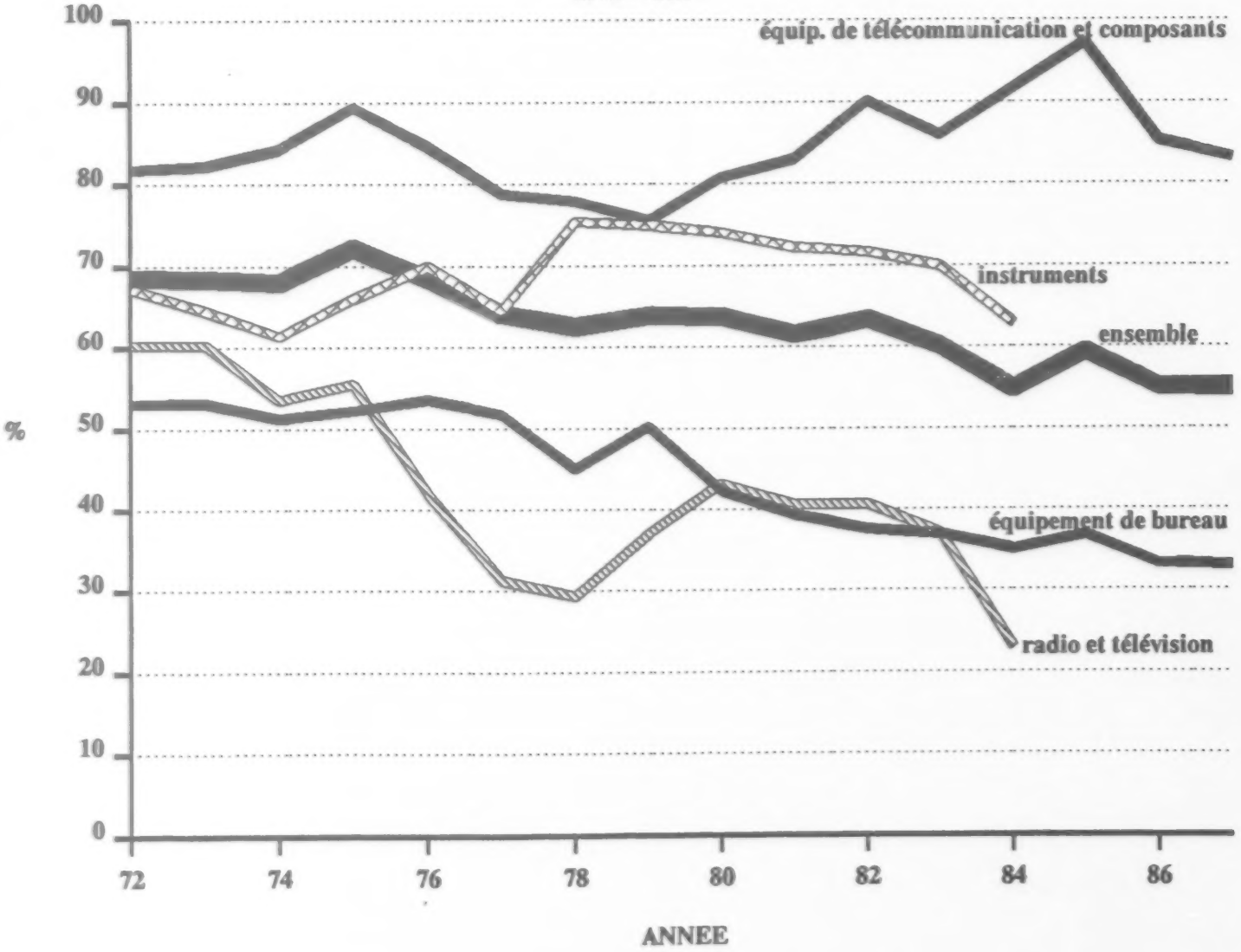
SOURCE: M.E.I.R.

GRAPHIQUE -1-

LIVRAISONS / MARCHE

CANADA

1972 - 1987



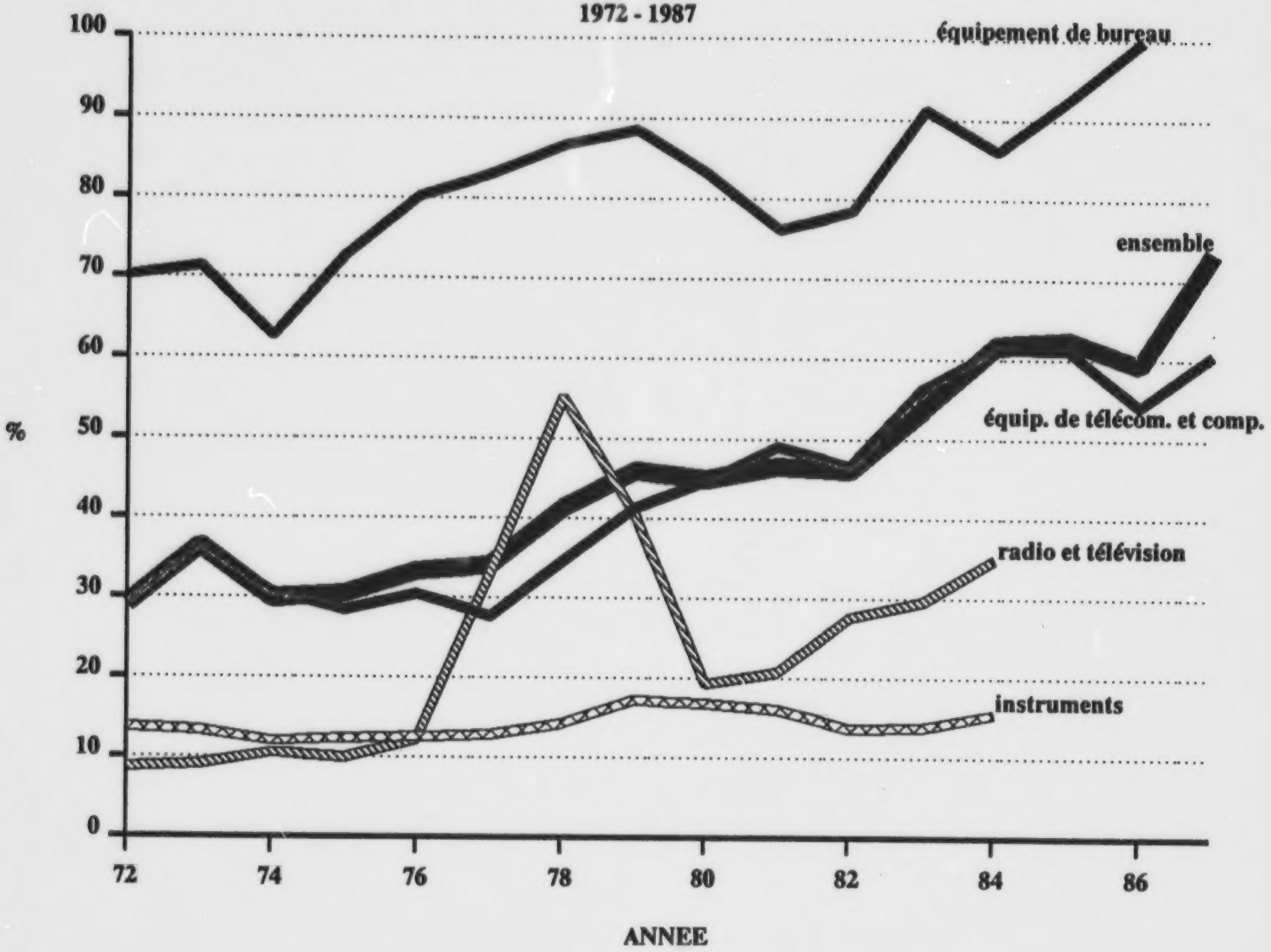
SOURCES: MEIR, MIC.

GRAPHIQUE -2-

EXPORTATIONS NATIONALES / LIVRAISONS

CANADA

1972 - 1987



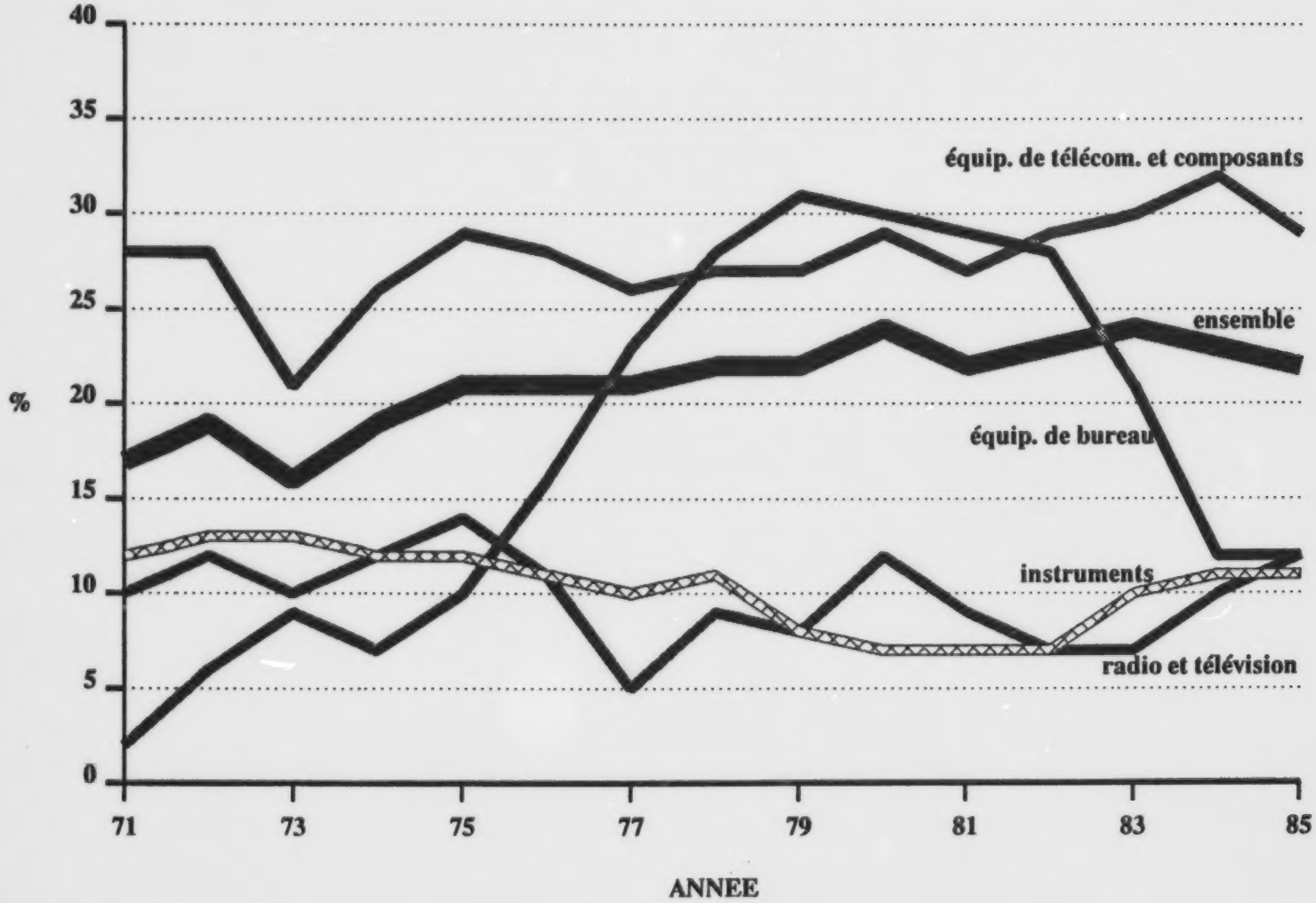
SOURCES: MEIR, MIC.

GRAPHIQUE -3-

LIVRAISONS MANUFACTURIERES

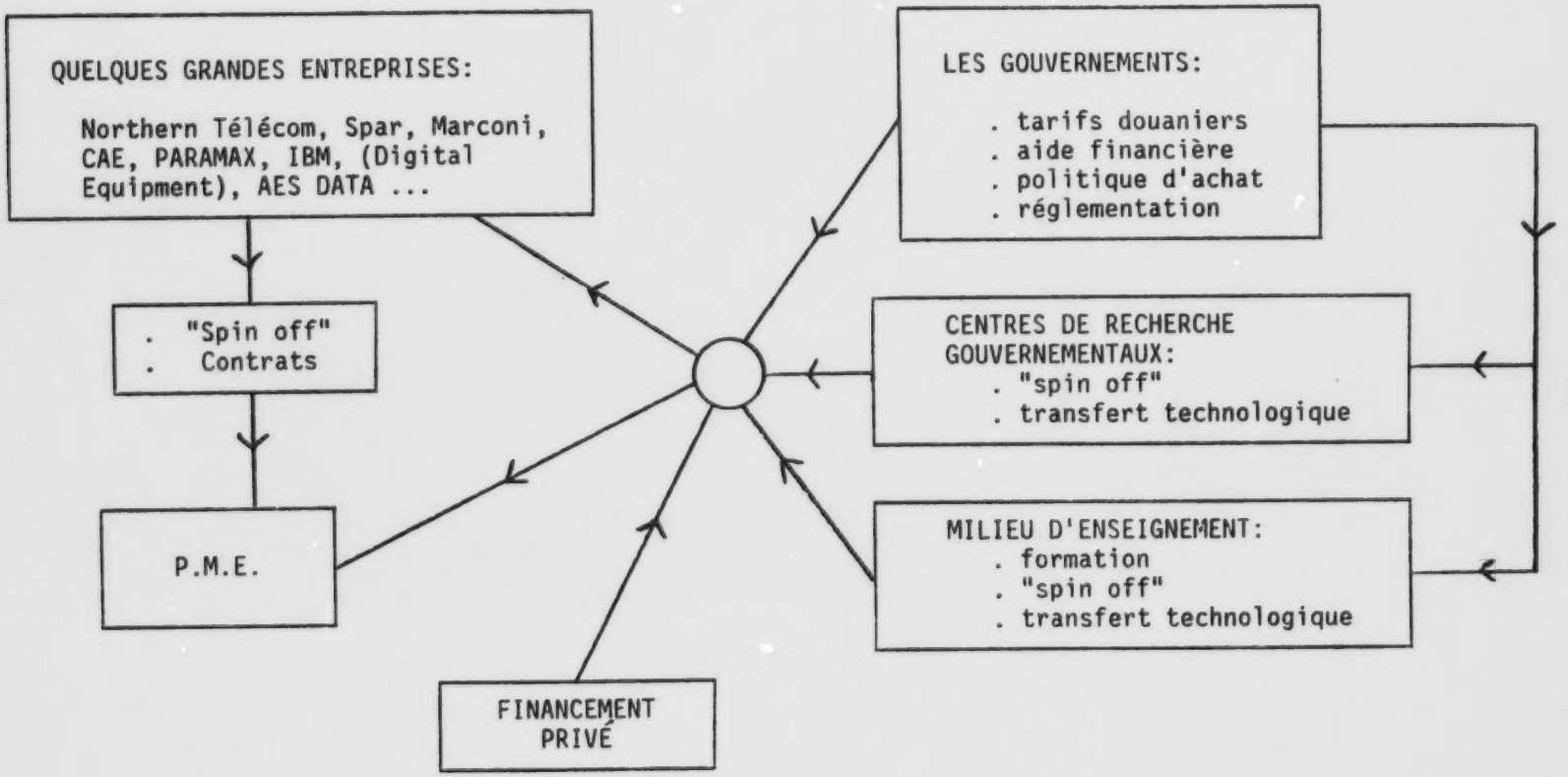
QUEBEC / CANADA

1971 - 1985



SOURCES: MEIR, MIC.

INTERVENTION GOUVERNEMENTALE DANS LA DYNAMIQUE DE DEVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE ÉLECTRONIQUE



LES TARIFS DOUANIERS

Secteurs	% des importations américaines imposables au Canada - 1985 -	Principaux tarifs douaniers au 1er janvier 1987 Canada	Etats-Unis	Formules d'élimination des droits de douanes en vertu de l'entente de libre-échange (2)
Radio, télé ...	40%	5% à 10%	4% à 5%	C
Equipement de télécommunications	33%	-	-	
- téléphonie	-	17,5%	5% à 9%	A et A⁻
- autres équipements	-	10,0%	3% à 8%	B
- composants	-	4% à 10%	2% à 10%	A - B - C
Equipement de bureau	55%	3,9%	2% à 5%	A parfois B
Instrumentation	40% (1)	5% à 10%	4% à 7%	C

(1) 1984

(2) Formule A : élimination du tarif au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord
Formule A : élimination du tarif en trois tranches annuelles égales
Formule B : élimination du tarif en cinq tranches annuelles égales
Formule C : élimination du tarif en dix tranches annuelles égales

PRÉSENTATION DE M. MARC LALIBERTÉ

Vice-président, Marketing, Gentec

Atelier sectoriel (électronique)

- Quel sera l'impact du libre-échange sur notre entreprise?

FRANCHEMENT ET RAPIDEMENT: RIEN

- Pourquoi?

La raison est bien simple elle aussi: nous exploitons des marchés spécialisés et que si les marchés n'étaient exploités qu'au Canada, il ne vaudrait pas la peine d'en parler. Il nous faut donc exploiter les marchés étrangers et bien entendu le premier à couvrir est notre voisin du Sud.

Nous sommes cependant dans un marché où la concurrence est très faible et où le prix n'est pas le premier facteur. Le premier facteur est la qualité de votre produit et son caractère novateur.

Prenons par exemple notre division d'électro-optique: à peine 5% de nos ventes sont réalisées au Canada, le reste va aux États-Unis, au Japon, en Europe et même aux Indes. Quelqu'un me disait dernièrement que les Indiens étaient très protectionnistes alors que nous faisons de très bonnes affaires là-bas depuis 2 à 3 ans.

Le marché avec les Américains est quand même quelque peu différent de celui avec l'Europe ou l'Asie. Ces derniers sont beaucoup plus habitués à toutes les formalités et les paperasseries qu'engendrent les frontières.

Ce n'est pas le cas pour l'Américain, qui pense que tout peut se trouver aux États-Unis et ne veut surtout pas s'embarrasser avec tout le tralala qu'entraîne le dédouanement des biens.

Si vous voulez faire de bonnes affaires aux États-Unis, évitez cela à votre client.

C'est pourquoi depuis cinq ans, nous avons un entrepôt dans l'État de New-York où l'Américain pouvait commander des biens à Québec, mais ceux-ci livrés de Champlain, USA. Je dis pouvait car

depuis 6 mois, pour encore mieux servir le marché américain, nous avons ouvert notre propre filiale dans l'État de New-York. Nous espérons par ceci accroître notre part du marché. Vous n'êtes pas sans ignorer que le "BUY AMERICAN ACT" est très fort et bien incrusté dans l'esprit des Américains.

Ceci est à mon avis un autre point à considérer. L'avènement du libre-échange ne viendra pas changer l'attitude d'achat de ces gens. Ils vont continuer à rechercher un produit de leur pays (N'oublions pas que lorsque nous parlons de ces marchés, nous ne parlons pas de marchés de masses (télévision, etc.), nous parlons toujours de marchés spécialisés. Le "Mass market" les Japonais, Coréens, eux s'en occupent, n'essayons pas d'aller jouer dans leurs plates-bandes et soyez sûrs qu'ils ne sont pas intéressés à jouer dans les nôtres.

Mais le fait qu'on se débarrasse d'un tas de paperasserie va sûrement nous aider.

Un autre point qu'il ne faut surtout pas oublier est notre approvisionnement. Ne nous faisons pas de cachettes, nous savons tous qu'une bonne partie de nos composantes viennent des États-Unis ou du Japon (qui ont presque tous une filière américaine). Encore une fois, les frais de dédouanement, les papiers, les courtiers, etc. et aussi le service. Nous avons fait quelques expériences dernièrement avec des pièces en petite quantité pour lesquelles nous avions un délai de livraison de l'ordre de six à huit semaines en provenance des USA. Nous avons demandé à notre filière américaine de rechercher ces composantes, elles les a eues en dedans de deux semaines, livrées à Québec. Qu'en pensez-vous???

Regardons maintenant une autre division de notre compagnie où nous avons là une situation quelque peu différente. Nous nous adressons toujours à un marché spécialisé mais un peu plus vaste, ce qui veut dire plus de concurrence. Nous devons donc réagir d'une manière différente et travailler plus sur une base locale que sur une base nationale. Nous ne parlons plus du marché américain mais du marché de Boston, Chicago, Buffalo, etc.

Alors, comme vous pouvez vous en douter, le libre-échange ne peut en aucun cas nuire à cette situation. De là à dire qu'il nous ouvre les portes toutes grandes sur un marché alléchant, c'est autre chose; il la facilite, point.

Conquérir un marché étranger n'est pas uniquement une question de douanes, c'est une stratégie pensée d'avance à laquelle doivent se greffer des efforts constants techniquement et financièrement. Nous arrivons là aux 4 "P" du marketing.

Soit dit en passant, nous n'avons pas encore le libre-échange et ceci ne m'empêche pas d'avoir une compétition américaine ici même dans la ville de Québec.

Pour résumer mon opinion et conclure, Mesdames et Messieurs, le libre-échange n'est pas à mon avis le mouvement économique du siècle mais simplement une question de bon sens qui n'a rien d'affolant ni positivement ni négativement. Le marché canadien pour les Américains n'est pas si alléchant et le marché américain pour les Canadiens, ils devront le conquérir.

Ce n'est pas une entente comme cela qui nous fera vendre plus; nous faciliter la chose d'accord, mais le travail c'est à nous les entreprises de le faire en nous découvrant des marchés, en les exploitant en hommes d'affaires et non en politiciens ou en protectionnistes.

ATELIER 9: ÉQUIPEMENTS DE TRANSPORT

Synthèse de la communication de M. Roger Breton, économiste à la Direction de l'analyse économique et des relations internationales au ministère de l'Industrie et du Commerce

L'industrie québécoise du matériel de transport a affiché en 1987 une production de 4,8 milliards de dollars et fourni de l'emploi à 33,000 personnes. C'est une secteur compétitif et dynamique, notamment grâce aux exportations de matériel de transport autre que les véhicules automobiles dont les États-Unis demeurent le principal client. A cause du dollar, la performance de l'industrie québécoise du matériel de transport a été meilleure au cours des dernières années que celle de l'ensemble du secteur manufacturier québécois, sans toutefois égaler celle du Canada dans ce domaine.

Les tarifs douaniers et l'Accord canado-américain

Actuellement, environ 85% des exportations québécoises de matériel de transport aux États-Unis se fait en franchise. L'Accord prévoit éliminer progressivement le 15% restant d'ici les 10 prochaines années. Ces droits de douane sont actuellement plus élevés au Canada, qui renonce ainsi à une protection douanière plus importante que celle des États-Unis.

Barrières non tarifaires

Si l'on exclut les changements apportés aux mécanismes de surveillance des prises de contrôle d'entreprises canadiennes, l'ensemble des barrières non-tarifaires a été peu touché par l'Accord. En ce qui concerne le "Pacte de l'auto", la principale modification a trait à l'introduction d'un nouveau règlement d'origine nord-américaine de 50% des coûts directs de fabrication qui permettra dans 10 ans, aux fabricants étrangers d'exporter en franchise de droits des véhicules vers l'autre partie. L'autre grande modification résultant de l'Accord concerne l'élimination des exemptions de droits liées aux exportations,

lesquelles incitaient les fabricants de véhicules à se procurer des pièces au Canada. En ce qui a trait aux marchés publics, l'Accord aura en définitive peu d'impact d'autant plus que les États-Unis ont refusé tout compromis concernant le "Buy America Act" qui oblige les États américains à acheter chez-eux s'ils veulent bénéficier de l'aide fédérale.

Conclusion

Les secteurs aéronautique, ferroviaire et maritime connaîtront quelques changements mineurs principalement reliés à la disparition des remises de droits en 1994 et à l'élimination de tarifs canadiens plus élevés. Enfin, l'ensemble des modifications apportées aux règles du jeu concernant le secteur de l'automobile a pour objectif d'éliminer les bonifications que le Canada y avait apportées. En vertu de ces dernières, le Canada était en effet devenu plus attrayant que les États-Unis (comme lieu d'investissement en Amérique du Nord) aux yeux dles fabricants étrangers et notamment asiatiques, de véhicules et de pièces.

Synthèse de la communication de M. Pierre Létourneau, vice-président de Prévost Car

D'ores et déjà, le marché de Prévost Car, fabricant d'autocars interurbains, est beaucoup plus américain que canadien. Cette situation est due au fait que Prévost Car est assujettie au "Pacte de l'auto" signé en 1966, qui lui permet d'exporter en franchise de douane ses produits aux États-Unis.

Face au libre-échange, voici deux questions importantes:

1. Le "Pacte de l'auto" survivra-t-il au libre-échange?

2. Le "Buy America Act" sera-t-il éliminé aux États-Unis?

La liberté et la sécurité d'accès au marché américain telles que convenues dans le "Pacte de l'auto" demeurent intactes. Toutefois, l'élimination progressive de l'embargo sur les voitures d'occasion constitue un net désavantage pour Prévost Car. Il est possible que des

autocars usagés soient réimportés et viennent nuire à son marché domestique des véhicules neufs.

En ce qui concerne le "Buy America Act", sa non-élimination par l'accord de libre-échange constitue du protectionnisme à 100%. Tous les espoirs sont maintenant tournés vers le groupe de travail qui sera chargé de fixer les règles concernant les subventions.

Par ailleurs, l'Accord facilitera, en théorie, les voyages d'affaires et l'accès réciproque des gens d'affaires au Canada et aux États-Unis.

Enfin, il n'aurait jamais été possible de conserver le statu quo car les Américains n'en voulaient plus. Les Américains sont faciles à concurrencer de toute façon; ceux qui sont difficiles, ce sont les Européens, les Japonais, les Taiwanais, etc...

Synthèse de la communication de M. Guy F. Talbot, directeur général de Canam-Manac Inc.

Le libre-échange signifie l'élimination du droit d'entrée sur les remorques et semi-remorques américaines, à partir du 1er janvier 1989 au rythme de 1.5% par année pendant les 10 prochaines années.

Le domaine des services de transport étant exclu de l'Accord, l'on doit se poser dans l'industrie, une série de questions dont plusieurs sont sans réponse. Ces questions touchent les barrières non-tarifaires:

- Quelles seront les normes qui régiront les véhicules fabriqués ici? Lequel des deux pays devra suivre l'exemple?

- Peut-on songer à un transport intra-États américains aux États-Unis? Est-ce qu'il continuera à y avoir des douanes particulières à chaque Etat américain?

- Quel sera l'impact sur l'industrie canadienne du camionnage? Les niveaux de décision passeront-ils du côté américain?

- Les gros transporteurs deviendront sans doute des compagnies nord-américaines qui auront leurs sièges sociaux aux États-

Unis. Le trafic se fera de plus en plus dans l'axe nord-sud plutôt que est-ouest.

Disparition du Pacte de l'automobile

Le libre-échange fera disparaître d'ici 10 ans le Pacte de l'auto. Cette situation entraînera des fermetures d'usines canadiennes, dans le domaine du "stamping" par exemple.

Face au libre-échange, le manufacturier canadien devra-t-il augmenter sa capacité de production pour tirer parti des économies d'échelle et être en mesure de concurrencer véritablement les Américains? Qu'est-ce qui empêcherait le manufacturier canadien d'implanter une usine aux États-Unis afin de prendre place au coeur du marché? Quelle décision l'entrepreneur québécois prendra-t-il si une usine en territoire américain fonctionne mieux qu'une autre au Québec?

Le Québec ne risque-t-il pas de devenir comme le Maine qui a vu ses usines prendre le chemin du Sud? Les négociateurs se sont faits berner. Les Américains n'ont pas concédé grand chose qui vaille...

Synthèse de la communication de M. Jean Hamel, président de Radiateurs Roy Ltée

L'entreprise Radiateurs Roy Ltée fabrique des produits de remplacement pour les véhicules motorisés et certaines pièces pour des équipements industriels. Les produits fabriqués sont de type haut de gamme et font l'objet de productions de courte série. Le marché actuel de l'entreprise se situe principalement au Québec et dans les Maritimes car "l'usine la plus près du client est la mieux placée pour faire face à la concurrence".

Au cours des dernières années l'arrivée de produits étrangers dans le domaine du matériel de transport a considérablement modifié les règles du jeu fixées par le "Pacte de l'auto" au sein du marché nord-américain, le seul marché internationalisé et le seul rentable. Ces com-

pagnies étrangères hyper-subventionnées et soumises à des conditions de valeur ajoutée peu élevée faussent l'équilibre du marché.

Dans des conditions similaires, nos industries seraient en général de taille à concurrencer. L'importance de nos coûts sociaux et gouvernementaux nous oblige à nous doter de mesures susceptibles de nous aider à maintenir notre position concurrentielle. Ainsi, l'Association des manufacturiers de pièces d'automobiles du Canada, propose d'exiger 60% de coûts directs nord-américains, plutôt que le taux de 50% prévu par la règle d'origine contenue dans l'Accord. Ceci obligerait les manufacturiers étrangers à faire plus que de l'assemblage.

Afin de continuer à développer ses méthodes de production et profiter au maximum de la période de transition, (si transition il y a), Radiateurs Roy Ltée prévoit faire appel plus que jamais aux ressources du CRIQ et aux programmes d'aide à la productivité. L'entreprise compte également sur les programmes de développement de la main-d'oeuvre que les gouvernements ont promis d'instaurer, dans le cadre du libre-échange, en consultation avec le monde des affaires.

La mise en vigueur des accords de libre-échange n'aura pas ou peu d'effet direct sur l'entreprise Radiateurs Roy Ltée, compte tenu de la proximité de son marché. Cependant, la disparition de l'Agence canadienne de tamisage des investissements étrangers, prévue par l'Accord d'ici trois ans, laisse planer une quelque inquiétude face à la voracité de certaines compagnies américaines au chapitre des acquisitions.

Le plan de marketing de Radiateurs Roy Ltée prévoit poursuivre le développement des produits et renforcer la présence de l'entreprise dans l'Est du Canada, tout en pénétrant au cours des deux prochaines années le marché outre-frontière.

Période de questions

QUESTION: Quel est l'avenir de l'Accord?

RÉPONSE: (De M. Roger Breton). Le risque de telles négociations est de déterminer qui seront les gagnants et les perdants. Si on écoute les politiciens canadiens, le Canada sera gagnant, ce que ne nient pas les Américains; la nuance à apporter est que les politiciens américains affirment que les États-Unis réussiront ainsi à réduire le déficit de leur balance commerciale avec le Canada.

QUESTION: A propos du BUY AMERICAN ACT?

RÉPONSE: (De M. Pierre Létourneau). Certains États achètent des véhicules interurbains auxquels Prévost n'a pas accès. Si le "Buy American Act" était étendu aux deux côtés de la frontière, on serait alors en mesure de faire face à la concurrence.

QUESTION: Comment évoluera l'Accord à moyen terme?

RÉPONSE: (De M. Roger Breton). Quelle que soit l'évolution du contexte et de l'environnement, à moyen ou long terme, les relations commerciales canado-aéricaines évolueront de toutes façons. Alors, comment en mesurer l'impact? Le débat restera toujours polarisé entre ceux qui sont favorables à l'Accord et ceux qui n'y sont pas. Ainsi, il sera difficile de relier précisément tel succès ou échec directement au libre-échange. L'on peut cependant identifier des secteurs qui seront soumis à une concurrence plus forte aux termes de l'Accord. Comparons l'élimination des tarifs de 10% en moyenne au cours d'une période de 10 ans à l'appréciation du dollar de près de 10% qui s'est produite au cours des derniers mois. Qu'est-ce qui des tarifs ou des taux de change modifiera vraiment les règles du jeu?

PRÉSENTATION DE M. JEAN HAMEL

Président de Radiateurs Roy Ltée

Le Pacte de l'auto

Rappelons-nous que depuis 1965, il existait en Amérique du Nord, un accord de libre-échange relativement à la fabrication des véhicules automobiles et de certaines composantes. Le Pacte de l'auto a connu son apogée à la fin des années 70 et depuis, il ne cesse de se dégrader. Cette dégradation a de nombreuses causes: fluctuation de l'économie américaine et du dollar U.S., forte concurrence étrangère, changements de goûts des consommateurs, etc. En 1965, 90% du marché de l'automobile provenait de manufacturiers nord-américains, il y a deux (2) ans c'était 70% et les spécialistes de U.S. Dept. of Commerce évaluent que 52% des véhicules seront importés de pays d'outre-Atlantique, d'Asie ou d'Amérique Latine en 1992.

L'Amérique du Nord est le seul marché internationalisé et le seul rentable. Alors que le marché des pays asiatiques et d'Europe est quasi fermé à l'importation de véhicules automobiles, bien que dans certains cas les disparités monétaires ne favorisent pas l'exportation vers ces pays. L'Italie importe seulement 1% de ses véhicules de transport, l'Europe 12%, l'Allemagne 8%. Si ces marchés sont fermés à l'importation de véhicules complets, il en est de même pour les pièces de remplacement.

C'est le non-respect des règles par les pays exportateurs au Canada qui fausse l'équilibre des partenaires. Connaissons-nous beaucoup de manufacturiers de pièces qui ont conclu des accords avec Hyundai? Les négociations de leur implantation sur notre territoire ont abouti à des conditions de valeurs ajoutées peu élevées et bien farcies de subventions. En conséquence, ces compagnies sont peu enclines à remplir les conditions exigées pas plus que d'acheter nos produits.

Compétitivité et concurrence

Bien sûr, nous n'avons pas les mêmes coûts nationaux. Nos industries pourraient en général concurrencer, si nous avions les mêmes règles d'équité. Nous connaissons certains éléments imposés par les gouvernements qui affectent directement nos coûts:

- Paiement de péréquation.
- National Day Care Program.
- Le Médicare universel.
- Dette nationale. (La dette nationale du Canada par habitant est 100% plus élevée qu'aux États-Unis et certains politiciens canadiens disaient récemment que les Américains ont un problème de déficit).

Le fait est que nos compétiteurs du "Pacific Rim" et d'Europe ou d'ailleurs n'ont pas les mêmes coûts gouvernementaux qui s'appliquent ici. Nous ne devons pas nous demander si nous sommes compétitifs, mais comment sommes-nous capable d'être compétitifs?

Relativement au secteur de l'automobile, l'accord de libre-échange prévoit pour les compagnies qui désirent commercialiser leurs véhicules sans droits de douane d'un côté ou de l'autre de la frontière, qu'ils devront avoir un contenu nord-américain de 50% de coûts directs pour respecter la règle d'origine.

Toutefois, selon l'Association des manufacturiers de pièces automobiles du Canada, si nous voulons obtenir pour notre industrie une force à long terme, nous devons exiger 60% de coûts directs nord-américains. A 60%, les manufacturiers étrangers ne devront pas seulement assembler des véhicules, mais aussi produire en Amérique certaines pièces, moteurs, transmissions, composantes mécaniques ou de châssis et peut-être même les radiateurs.

La période de transition à supporter

Le nouvel accord fera disparaître en 3 ans toute trace de la loi sur les investissements étrangers. D'ici là, il n'y a que les transactions de 25 à 100 millions qui seront examinées par le gouvernement canadien.

Dans le secteur d'activité de notre compagnie, il n'y a qu'une dizaine de manufacturiers au Canada et environ 25 chez nos voisins.

Depuis 5 ans, un leader américain a progressé au rythme de 10 acquisitions dont deux (2) au Canada. Vous comprenez bien que nous aurions aimé voir l'ombre de "Fira" pendant quelques temps encore.

En comparaison avec l'Ontario, l'industrie des pièces automobiles est encore très jeune au Québec. Radiateurs Roy fait partie des adolescents de cette jeunesse. Nous apprenons le "know how" au même moment où surviennent les changements technologiques dans l'industrie. Lorsque nous avons débuté, les radiateurs étaient entièrement de cuivre et laiton. Maintenant, ils sont fabriqués de plastique, cuivre, laiton et aluminium. Malgré les contingences qu'exige notre type de fabrication, i.e. la fabrication de beaucoup de modèles de courte série, nous devrons poursuivre le développement de nos méthodes de production. Notre département de R+D devra compter plus que jamais sur les ressources du CRIQ et des programmes d'aide à la productivité afin de profiter au maximum de la période de transition, si transition il y a.

Les gouvernements ont promis d'instaurer, en consultation avec le monde des affaires, des programmes de développement de la main-d'oeuvre plus que dans le passé, faire affaires avec le CRIQ et nous comptons bien en profiter pour perfectionner le capital le plus important de notre entreprise.

Plan d'action corporatif

Notre compagnie fabrique des produits de remplacements pour véhicules motorisés et certaines pièces de première monte pour équipements industriels ou spécialisés, comme les souffleuses à neige, autobus, etc. Nous distribuons nos produits à travers un réseau de 200 ateliers spécialisés qui desservent le marché du Québec et des Maritimes. Nous avons un entrepôt de distribution à Val D'Or qui facilite le service aux régions de l'Abitibi, Témiscamingue, Pontiac, North Bay, Nord du Québec et de l'Ontario. Nous prévoyons pour 1988/1989 l'ouverture d'un autre entrepôt à Halifax.

Lorsque nous avons débuté dans cette activité, il y avait trois (3) manufacturiers ontariens sur le marché québécois. A mon grand regret, le dernier nous a quitté l'été dernier.

Notre stratégie de marché fut bien simple. Il était beaucoup plus facile de se disputer un territoire immédiat et vers l'Est du Canada que de s'implanter en Ontario et aux États-Unis. En temps et lieu, nous vendrons sur un marché d'exportation. Nous avons d'ailleurs déjà débuté cette activité.

Nous avons dans notre catalogue de radiateurs plus de 4000 modèles. Nous maintenons en inventaires environ 450 modèles en quantité de 2 à 500 par modèle. Quand un véhicule a besoin d'un radiateur, c'est toujours urgent. Donc, c'est l'usine la plus près du client qui est dans la position favorable pour être concurrente. Pour progresser, il nous faut donc ouvrir des entrepôts de distribution dans des territoires mal desservis.

Nous nous sommes également défini un créneau de marché: un produit de haute gamme et des productions de courte série. Cette stratégie de marché, nous a permis de pénétrer le secteur industriel et d'obtenir une clientèle OEM pour des productions en petit volume, ex: Prévost Car. Notre usine est conçue pour ces marchés et la grande entreprise peut difficilement nous concurrencer dans ce créneau.

Outre-frontière, nous ferons de même. Nous avons entrepris en décembre, des négociations avec une autre compagnie d'autobus.

En conclusion, la mise en vigueur des accords de libre-échange n'aura pas ou peu d'effet direct sur notre entreprise. A l'exception de la disparition de "FIRA", ce n'est pas le libre-échange qui va aider nos concurrents américains à pénétrer plus rapidement le marché canadien ou vice-versa. C'est le dynamisme des entrepreneurs. Si les manufacturiers étrangers d'automobiles poursuivent l'agression du marché nord-américain, et qu'ils respectent la règle d'origine, il y aura de plus en plus de modèles sur le marché. Au désavantage du consommateur, cette situation convient très bien à notre type d'usine.

Nous allons donc poursuivre le développement de nos produits, renforcer notre présence dans l'Est du Canada et développer sur un horizon de deux (2) ans notre présence outre-frontière avec les mêmes créneaux: produits de haute gamme et courte série.

PRÉSENTATION DE M. GUY F. TALBOT

Directeur général de Canam-Manac Inc.

Qu'est-ce que le libre-échange représente pour nous en tant que fabricant d'équipement de transport?

Seule réponse claire.

- L'élimination du droit d'entrée de 15% sur les remorques et semi-remorques américaines, commençant le 1er janvier 1989 au rythme de 1.5% par année pendant les 10 prochaines années.

Le reste est une série de questions.

- Les normes régissant les poids et dimensions des remorques continueront-elles de différer d'un pays à l'autre?

- Les Américains permettront-ils aux transporteurs canadiens de faire du transport intra-États?

- La Pennsylvanie continuera-t-elle d'appliquer une taxe spéciale aux transporteurs non-résidants?

- L'État de New-York maintiendra-t-il sa taxe d'affaires spéciale pour les camionneurs étrangers qui y font plus de deux cueillettes ou livraisons par année?

- Nous croyons que le libre-échange amènera la disparition du Pacte de l'automobile. Est-ce que ceci amènera la fermeture d'usine de fournisseurs du côté canadien?

- Qu'arrivera-t-il des obligations sociales et fiscales qui défavorisent le manufacturier canadien par rapport à l'américain?

Comme

- La loi sur l'équité en matière d'emploi;

- Les lois de santé, sécurité du travail;

- La taxe d'accise sur l'essence non remboursable;

- La taxe de 5% sur l'assurance;

- Les lois du travail;
- La future taxe sur la valeur ajoutée;
- La réforme fiscale canadienne;
- L'assurance-chômage;
- Les protections sociales, etc.

La réponse à toutes ces questions pourra nous indiquer qui seront nos clients dans l'avenir, où seront situés les points de décision, quelles seront les normes que nos équipements auront à respecter.

Il est évident cependant que les barrière naturelles qui existent présentement ne seront pas enlevées à cause du libre-échange. Par exemple, les équipements spécialisés destinés aux exploitations forestières du Québec continueront d'être bâtis au Québec.

Le libre-échange affectera plutôt les manufacturiers d'équipements destinés au transport de marchandise.

Le manufacturier canadien aura donc de sérieuses décisions à prendre.

- Va-t-il vouloir prendre avantage de l'accès au marché américain que <u>devrait</u> lui procurer le libre-échange?
- Afin de concurrencer d'égal à égal avec ses compétiteurs américains, il devra sûrement augmenter ses capacités de production pour prendre avantage des économies d'échelle. Ne sera-t-il pas tenté alors de se rapprocher de ses futurs clients et bâtir aux États-Unis.
- Si sa nouvelle usine de la Caroline du Sud s'avère plus efficace que celle du Québec, quelle usine fermera-t-il lors d'une rationalisation rendue nécessaire par une récession?

- Rappelons-nous ce qui s'est passé en Nouvelle-Angleterre depuis 20 ou 30 ans. Toutes ses usines de textile sont rendues dans le sud.

- Le Québec deviendra-t-il comme le Maine?

PRÉSENTATION DE M. PIERRE LÉTOURNEAU

Vice-président de Prévost Car

Les objectifs que les organisateurs de cet atelier se sont fixés sont principalement de:

1. Mettre en évidence les éléments clés de l'accord du libre-échange.

2. Voir l'incidence probable que l'Accord peut amener tant au niveau global que régional ainsi que sectoriel et,

Finalement de définir des plans d'action à court, moyen et long terme qui seront susceptibles de nous permettre d'exploiter au maximum les avantages potentiels que cet accord nous amènera. Merci de l'occasion que vous m'offrez de mettre en lumière quels sont les effets d'un tel accord sur une entreprise comme Prévost Car Inc.

Laissez-moi d'abord vous donner quelques informations sur notre entreprise et sur notre fonctionnement actuel, dans le marché que nous connaissons, Prévost est dans l'industrie de l'autocar depuis 1924. Au fil des ans, l'industrie se perfectionne et graduellement, on retrouve de plus en plus de véhicules Prévost dans différents endroits de la Province de Québec aussi bien qu'ailleurs au Canada.

L'évolution réelle de Prévost a commencé vers la fin des années '60, où la propriété de l'entreprise a changé de contrôle et où les différentes personnes impliquées ont investi ressources et savoir-faire dans le développement de nouveaux véhicules que nous retrouvons sur le marché d'aujourd'hui.

Parmi les produits développés depuis, et qui sont toujours très actifs sur le marché, nous retrouvons un autocar très luxueux "Le Mirage", d'abord utilisé sur le marché des tours (Charter) et plus récemment sur les lignes Intercités. Il est à noter que Prévost fabrique uniquement des autocars Intercités. Nous construisons aussi des autocars non-complétés à l'intérieur, que nous appelons des carrosseries d'autocars et que nous vendons à des artisans pour la transformation en maisons motorisées de luxe d'une valeur totale de $700,000 chacune (50% du chiffre d'affaires). Plus récemment, Prévost a complété un programme de développement d'un autocar articulé. Ce

produit révolutionnaire par sa conception, 60' versus 40', par des matériaux composites, ses innovations (système de freinage anti-blocage, freins à disques) est actuellement manufacturé de façon commerciale et nous en débutons les livraisons de mois-ci.

Au cours des années, Prévost s'est vu confronté au besoin de développer son marché. En plus d'être très influent au Québec, Prévost a donc développé un marché d'exportation chez nos voisins du sud. En fait, aujourd'hui, notre marché est beaucoup plus américain que canadien.

A quelques occasions, des véhicules furent expédiés en dehors de l'Amérique du Nord mais ceci pour des commandes non répétitives. Si l'on considère aujourd'hui le marché total de Prévost, on se rend compte qu'environ 20% de notre marché canadien et que l'autre portion de 80% consiste en de l'exportation aux États-Unis. Ce résultat est sans contredit dû en grande partie au fait que Prévost Car est sujet au Pacte de l'auto dont je m'empresse de vous parler.

Qu'est-ce que le Pacte de l'auto? Il s'agit d'un accord entre le Gouvernement canadien et le Gouvernement des États-Unis couvrant les produits de l'industrie de l'automobile qui fut mis en place le 16 septembre 1966. Le but de cet accord était de renforcer les relations économiques entre les deux pays. Les deux gouvernements, lors de la signature de cet accord, étaient convaincus qu'ils réaliseraient mieux l'expansion des échanges commerciaux par l'abaissement ou l'élimination de toutes les barrières douanières ou autres qui entravaient ou faussaient le plein et efficace développement du commerce et du potentiel industriel des deux pays voisins. L'importance de la place qu'occupe l'industrie automobile dans l'économie des deux pays constituait la pierre d'assise de l'entente, en vertu de cet accord, qui est séparé en 3 secteurs qui sont:

1. Automobile

2. Camions

3. Autobus et autocars

Prévost Car est en mesure d'exporter en franchise de douane ses produits aux États-Unis.

Lorsque, dans les dernières années, nous avons entendu parler du libre-échange, nous nous sommes posé deux questions qui nous inquiétaient:

1. Est-ce que le Pacte de l'auto dans un tel contexte sera éliminé?

2. Est-ce que les États-Unis élimineront le "Buy American Act" qui restreint les possibilités de ventes de Prévost aux villes et aux États américains?

En résumé, le Buy American Act signifie que les États ou les villes qui bénéficient de subventions fédérales importantes pour le transport en commun doivent acheter des véhicules de manufacturiers reconnus américains aux termes de cette loi.

Parlons maintenant du nouvel accord.

Le texte de l'accord de libre-échange, dans la section commerce des produits automobiles, nous fait ressortir les règles fondamentales suivantes:

1. Eliminer les droits sur le commerce des produits automobiles entre le Canada et les États-Unis pour les produits qui répondent aux critères de la règle d'origine.

2. Prévenir les exemptions de droit qui créent une injustice dans le commerce réciproque de produits automobiles.

Dans le cadre des négociations sur le libre-échange, on constate que la liberté et la sécurité d'accès au marché américain, assurées par le Pacte de l'auto, restent intactes. Aux termes du Pacte de l'auto, Prévost peut importer en franchise au Canada des pièces de partout dans le monde toutefois, pour l'industrie, 50% des coûts directs de production d'un véhicule échangé en vertu de l'Accord devront avoir

été engagés au Canada ou aux États-Unis pour que ce véhicule puisse bénéficier de la franchise.

Selon la règle actuellement appliquée aux exportations vers les États-Unis dans le cadre du Pacte de l'auto, les frais généraux et autres coûts indirects sont englobés dans l'exigence voulant que 50% du prix facturé corresponde à des coûts engagés au Canada ou aux États-Unis. La nouvelle règle équivaut à une prescription de 70% du contenu national selon l'ancienne formule.

Pour satisfaire à cette exigence, les usines de montage devront acheter davantage de pièces en Amérique du Nord. En ce qui a trait à Prévost, notre contenu canadien est de plus de 70% et si on le calcule sur une base nord-américaine, on s'approche de 100%.

Notons qu'en vertu de l'Accord, il devient interdit au Canada d'ajouter des fabricants canadiens à la liste de ceux bénéficiant du Pacte de l'automobile dès l'entrée en vigueur de l'Accord.

Une autre clause importante dans l'accord de libre-échange est l'article qui prévoit l'élimination progressive de l'embargo sur les voitures d'occasion. Ce libre-échange des voitures d'occasion se concrétisera dès 1993. Nous pouvons constater qu'en ce qui concerne Prévost, il n'y a aucun changement à notre situation actuelle sauf que d'ici 5 ans, il y aura possibilité que des autocars usagés soient réimportés dans le marché canadien, contrairement à ce qui se passait ces dernières années.

Est-ce que ça affectera les ventes de véhicules neufs? Oui, et ceci principalement au Québec où notre part du marché des véhicules neufs est très importante.

Le point le plus important affectant Prévost Car est certainement celui du "Buy American Act", lorsque nous avons entendu parler des discussions préliminaires sur les négociations avec les États-Unis, nous étions sur l'impression que le "Buy American Act" qui restreint les ventes à certaines villes ou à certains États américains qui sont subventionnés par le Fédéral (non seulement le contenu U.S. 50% mais

en plus, le véhicule doit être modifié substantiellement aux U.S.A.), serait négocié afin de devenir un "Buy North American", c'est-à-dire, inclure le Canada. Nous avons été très surpris, lors de la lecture des documents de l'Accord, de constater qu'il n'est aucunement question du "Buy American Act". Par conséquent, on ne peut espérer dans notre cas, avoir accès à un marché plus grand.

Pouvons-nous faire des pressions afin que soit ouvert ce "Buy America Act" dans le cas de l'automobile? C'est un point qui reste à être soulevé et à être discuté. Le seul espoir que nous puissions avoir en ce qui concerne l'élimination ou l'élargissement du "Buy America Act", est le groupe de travail qui sera chargé d'élaborer une discipline et des règles plus efficaces concernant l'utilisation des subventions gouvernementales et d'élaborer un nouvel ensemble de règles concernant la fixation de prix inéquitables et les subventions gouvernementales.

Un aspect important qu'il ne faut pas négliger est celui relatif aux autorisations de séjour temporaire pour gens d'affaires.

L'ensemble des règles actuelles régissent de façon très stricte l'accès des gens d'affaires des deux pays qui veulent faire des transactions outre-frontière. Du côté canadien (parce qu'il s'agit de nous) il devient très frustrant parfois, d'essayer d'effectuer des ventes ou de donner du service aux États-Unis si vous n'avez pas d'établissement permanent sur leur territoire.

Prévost, afin d'éliminer ces problèmes, a incorporé des filiales américaines qui sont chargées d'effectuer les ventes et le service dans ce pays. Dans le contexte actuel, nous n'avons pas de problèmes majeurs d'accès mais à l'occasion, des délais sont créés par des inspecteurs de douanes plus exigeants que d'autres.

Les nouvelles règles acceptées par les deux gouvernements faciliteront les voyages pour gens d'affaires car elles permettront un accès au marché de l'autre pays pour y vendre nos biens et services et pour y fournir un service après-vente.

Les règles convenues prévoient l'accès réciproque des gens d'affaires du Canada et des États-Unis au marché de l'autre pays. Les lois et règlements nationaux applicables seront libéralisés et les formalités d'entrée seront simples et rapides.

Nous croyons que ces nouvelles règles simplifieront de façon significative l'accès aux États-Unis et aideront les entrepreneurs qui veulent développer un marché dans ce pays.

Je voudrais conclure en disant qu'en ce qui concerne Prévost Car, cet accord est positif car:

1. Le Pacte de l'automobile est maintenu;

2. L'accès aux États-Unis sera plus facile pour les gens d'affaires;

3. Et il y aura <u>on l'espère</u>, moyen d'amener les négociateurs à discuter de l'abandon ou du moins de l'élargissement du "Buy American Act"...

Dans ce dernier cas, si nous avons du succès à ce titre, ceci signifiera un marché accru pour nos produits sur ce marché important que sont les États-Unis d'Amérique.

Avant de terminer, permettez-moi la réflexion suivante: on peut discuter longuement à savoir si c'est préférable d'avoir le "statu quo" ou le "libre-échange". La question n'est pas là. Il n'aurait jamais été possible de garder le statu quo car les Américains n'en voulaient plus. La meilleure preuve, ce sont toutes les règles protectionnistes qui se sont abattues sur certaines de nos industries récemment.

Le libre-échange favorisera le Canada car nous aurons accès à un marché 10 fois plus grand que le Canada, et comme mon président disait dernièrement, "Les Américains sont faciles à concurrencer de toute façon, ceux qui sont difficiles ce sont les Européens, les Japonais, les Taiwanais, etc...

Merci beaucoup.

PRÉSENTATION DE M. ROGER BRETON

Économiste à la Direction de l'analyse économique
et des relations internationales
Ministère de l'industrie et du commerce

Mesdames, Messieurs,

C'est pour moi un plaisir d'être ici avec vous aujourd'hui pour analyser et discuter du contenu de l'accord de libre-échange intervenu entre le Canada et les États-Unis et plus précisément de discuter de ses impacts probables sur l'industrie québécoise du matériel de transport. Pour ce faire, je traiterai des quatre points suivants:

- premièrement, je présenterai un bref aperçu de la structure et de la performance de l'industrie au cours des dernières années;
- ensuite, je soulignerai quelques éléments pertinents à la compétitivité de chacun des secteurs;
- troisièmement, je vais mettre l'accent sur les principales règles de l'Accord touchant directement ou indirectement le matériel de transport;
- et enfin, nous aborderons la question des impacts que pourrait avoir cet accord pour l'industrie québécoise.

1. Structure et performance

L'industrie québécoise du matériel de transport regroupe principalement les secteurs de l'aéronautique, des véhicules automobiles et leurs pièces, du matériel ferroviaire roulant et les chantiers maritimes. Globalement, cette industrie fournit de l'emploi à 33 000 personnes en 1986. En 1987, elle affiche une production de 4,8 milliards de dollars, en baisse de 9% par rapport à l'année précédente. Cette baisse résulte de l'arrêt temporaire de la production à l'usine General Motors de Boisbriand, rendu nécessaire par la décision d'y fabriquer de nouveaux modèles.

La croissance de la production de l'industrie du matériel de transport au cours de la période de 1978 à 1987 a été supérieure à celle enregistrée par l'ensemble du secteur manufacturier québécois, soit 8,4% contre 6,2%. Cependant, la production québécoise représentait 18,2% de

la production canadienne de matériel de transport en 1981, comparativement à 12,2% en 1986.

Le secteur des véhicules automobiles et pièces est responsable à lui seul de près de 55% de la production totale de l'industrie, suivi par le secteur aéronautique avec 33%, et le secteur ferroviaire roulant avec 10%. L'industrie du matériel de transport au Québec repose sur la présence de quelques grandes entreprises responsables dans chacun des secteurs d'une proportion élevée de la production. Le reste de la production est distribué entre de nombreuses PME que l'on retrouve principalement dans le secteur des véhicules automobiles et pièces.

En 1986, l'industrie québécoise de matériel de transport exportait 78% de sa production comparativement à 86% pour l'ensemble des autres provinces canadiennes. En termes de croissance, au cours de la période 1981 à 1986, les exportations québécoises ont cru à un rythme de 10,4% comparativement à 20,7% pour le reste du Canada. Par contre, ce qui est intéressant à noter c'est la croissance des exportations de matériel de transport sans le secteur des véhicules automobiles et pièces. Cette croissance est de 9,6% pour le Québec et de 5,1% pour les autres provinces canadiennes.

Ce dynamisme des exportations québécoises de matériel de transport autre que les véhicules automobiles et pièces s'accentue légèrement au cours des neuf premiers mois de 1987 pour atteindre 10,7% comparativement à la période correspondante de 1986, alors que les exportations totales de l'industrie québécoise sont en baisse de 17%, dû à l'arrêt de production chez GM pendant 6 mois au cours de cette période.

Les États-Unis demeurent notre principal client pour le matériel de transport. En 1986, ils achetaient 85,7% de nos exportations dans ce domaine et ce pourcentage atteignait même 98,6% dans le sous-secteur des véhicules automobiles, pièces non comprises. L'importance de nos ventes sur le marché américain témoigne du degré de compétitivité des prix de notre industrie.

D'ailleurs la balance commerciale canadienne avec les États-Unis au cours de la période de 1981 à 1986 est passée d'un déficit de 3 milliards de dollars à un surplus d'un milliard de dollars. La faiblesse de notre monnaie n'est pas étrangère à cette situation jusqu'à un certain point.

En résumé, la performance de l'industrie québécoise du matériel de transport a été meilleure au cours des dernières années que celle de l'ensemble du secteur manufacturier québécois, sans toutefois égaler celle du Canada dans le domaine.

2. Compétitivité

Les principaux secteurs de l'industrie semblent généralement en mesure de faire face à la concurrence américaine. Ainsi, le secteur aéronautique québécois évolue déjà dans un contexte de libre-échange international dans le cadre de l'accord du GATT sur les aéronefs civils et dans un contexte de libre-échange bilatéral avec les États-Unis en vertu de l'accord de partage de la production du matériel de défense. Certains sous-secteurs de l'industrie bénéficient de part et d'autre de la frontière de l'aide gouvernementale ou de la politique sur les achats publics.

Le secteur des véhicules automobiles et pièces est dominé par les fabricants d'automobiles. Ces derniers sont compétitifs dans le marché américain. Toutefcis, l'arrivée des fabricants asiatiques aux États-Unis représente un risque potentiel pour l'industrie canadienne. Les fabricants de pièces de première monte sont déjà soumis à la concurrence nord-américaine. Les fabricants d'autobus sont également en mesure de concurrencer leurs rivaux aux États-Unis dans un véritable contexte de libre-échange. En fait, l'ensemble de ces entreprises sont couvertes par l'accord automobile. Par contre, de façon générale, la situation est plus difficile pour les fabricants de camions lourds, de pièces de rechange, de carrosseries de camions, de certaines catégories de véhicules spéciaux et de remorques commerciales ou récréatives. Ces secteurs sont affectés par des coûts de production élevés et l'absence d'économie d'échelle. Cependant, certains fabricants ont réussi à exploiter certains créneaux délaissés par les grandes

entreprises américaines. Finalement, les fabricants de véhicules militaires et de motoneiges évoluent déjà dans un contexte de libre-échange.

Le secteur du matériel ferroviaire roulant se divise entre le matériel destiné au transport de marchandises et celui destiné au transport de personnes. Le premier est moins concurrentiel alors que le second a su s'adapter à la concurrence et aux diverses mesures protectionnistes américaines.

Finalement, le secteur des chantiers maritimes au Québec est présentement en voie de réorganisation et de rationalisation de sa production, ce qui consolidera sa position concurrentielle sur le marché nord-américain dans les domaines de la construction et de la réparation de navires de tous genres. Toutefois, les secteurs de l'"offshore" et des embarcations de plaisance ne sont pas de façon générale présentement en mesure de concurrencer efficacement les produits américains.

Un facteur important mérite notre attention à ce point-ci, soit l'influence de la valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine. Au cours des dernières années la dévaluation de notre monnaie a contribué à rendre nos produits plus concurrentiels sur le marché américain. Or, depuis deux ans, notre devise se raffermit progressivement et, malgré ce fait, nos exportations de matériel de transport augmentent de plus belle. Il apparaît donc que notre devise peut se raffermir encore sans mettre en péril les exportations des principaux secteurs de l'industrie. D'ailleurs, une étude de la firme Midland Doherty basée sur les coûts de main-d'oeuvre de 1986, conclut que les fabricants canadiens de véhicules automobiles et pièces demeurent compétitifs tant et aussi longtemps que notre devise ne franchit pas les 95 cents U.S. Toutefois, les secteurs québécois moins compétitifs que nous avons identifiés pourraient être les premiers à être affectés par une remontée trop prononcée et trop rapide du dollar canadien. Donc avant que les efforts de rationalisation et les gains de productivité associés à la libéralisation des échanges ne se soient fait sentir à l'intérieur de ces secteurs.

3. L'accord canado-américain

Les principaux points d'intérêt de cet accord pour l'industrie québécoise du matériel de transport concernent les tarifs douaniers, les barrières non-tarifaires, l'accord automobile, les programmes de remise et d'exemptions de droits et finalement les marchés publics.

- Les tarifs

L'essentiel du secteur de l'aéronautique évolue déjà dans un contexte de libre-échange grâce au GATT sur les aéronefs civils ou par le biais de l'accord de partage de production du matériel de défense.

Le secteur des véhicules automobiles et pièces de première monte se retrouve dans une situation analogue grâce à l'accord automobile, lequel accorde le droit d'importer en franchise aux fabricants canadiens reconnus en échange de certains engagements relatifs à la production et à la valeur ajoutée canadienne des véhicules assemblés ici. Les autoneiges sont également couvertes par cet accord.

Ajoutons que les fabricants de véhicules militaires bénéficient également de la franchise de droits entre le Canada et les États-Unis en vertu de l'accord de partage de la production du matériel de défense.

Ces différents accords ont pour effet qu'une partie importante des exportations québécoises de matériel de transport à destination des États-Unis est déjà en franchise. Ainsi, en 1986, 85% de ce commerce était en franchise (3 milliards de dollars); 1% le deviendrait en 1989 (40 millions); 11% en 1993 (395 millions) et le reste 3% en 1998 (102 millions). Un tableau est annexé permettant de comparer les principaux taux de droits de douane imposés présentement par le Canada et les États-Unis sur les principales catégories de produits de l'industrie.

Ce tableau permet entre autres de constater que le Canada possède une structure tarifaire plus élevée que celle des États-Unis. Cette protection accrue offerte à nos producteurs leur a permis de se développer et de fonctionner à l'abri d'une trop forte concurrence

américaine. Le Canada renonce donc par l'élimination des tarifs à une protection douanière plus importante que celle des États-Unis.

- **Barrières non tarifaires**

L'accès au marché américain est essentiel aux producteurs québécois de matériel de transport. Un facteur pouvant affecter cet accès concerne certains types d'aide accordés par les gouvernements aux entreprises et les mesures de représailles américaines existantes dont le but est d'intercepter les produits ayant bénéficié d'une telle aide. L'Accord remet à plus tard (d'ici 5 à 7 ans maximum) la négociation d'un code harmonisé sur les mesures d'aide aux entreprises. D'ici là, les possibilités de poursuites en vertu des lois commerciales américaines, suite au dépôt de plaintes par les entreprises américaines, demeurent inchangées. Toutefois, un mécanisme de règlement des différends a été adopté afin d'empêcher, au cours de cette même période, l'utilisation abusive de ces lois commerciales.

Au chapitre des investissements, l'Accord a atténué les mécanismes de surveillance sur les prises de contrôle d'entreprises canadiennes; ainsi, le seuil d'examen passera progressivement à 150 millions de dollars d'ici 1992. De plus, les deux signataires se sont entendus pour accorder un traitement non moins favorable à l'établissement de nouvelles entreprises de l'autre partie que celui accordé aux entreprises nationales.

Le domaine des services reliés au secteur du transport a été exclu de la portée de l'Accord. Ainsi, certaines barrières reliées au commerce des services de transport ne seront pas affectées.

Le Canada a tenté de faire disparaître ou du moins d'atténuer l'impact du Jones Act aux États-Unis. Cette barrière exclut les entreprises canadiennes et étrangères du cabotage dans les eaux intérieures américaines. De plus, il est interdit d'enregistrer sous pavillon américain tout navire n'ayant pas été construit dans un chantier naval américain ou incorporant des systèmes (composantes majeures) d'origine étrangère. Lors de la négociation, la partie américaine a soustrait à

l'application de l'Accord les restrictions existantes dans le secteur maritime. En résumé, les barrières non tarifaires ont été peu touchées par cet accord.

- **L'accord automobile**

L'accord de libre-échange stipule que l'accès à l'accord automobile est dorénavant limité exclusivement aux entreprises dont le nom se retrouve sur la liste fournie en annexe à l'accord de libre-échange. Cette liste correspond aux entreprises déjà couvertes par l'accord automobile. Cela signifie que certains fabricants asiatiques de véhicules automobiles récemment installés au Canada ne pourront y avoir accès.

Les fabricants asiatiques ou étrangers installés aux États-Unis et au Canada pourront dans 10 ans exporter en franchise de droits des véhicules vers l'autre partie à condition de respecter la nouvelle règle d'origine nord-américaine de 50% des coûts directs de fabrication. Cette nouvelle règle ne garantit évidemment pas un minimum de valeur ajoutée canadienne dans les véhicules assemblés aux États-Unis et exportés ici. L'inverse est également vrai.

- **Programme de remise et d'exemptions de droits**

L'accord de libre-échange stipule clairement qu'à partir de 1994, aucune entreprise américaine, canadienne ou québécoise ne pourra bénéficier de programmes de remise de droits (drawbacks) sur les pièces importées et incorporées à un produit lorsque ce dernier sera exporté vers l'autre partie. Cela en vertu du principe que ce produit est destiné au nouveau "marché domestique canado-américain" et, de ce fait, n'est plus "exporté" mais destiné au marché intérieur. Voilà une conséquence inhérente à une zone de libre-échange.

Depuis 1978, le Canada a introduit un programme d'exemptions de droits (duty remission) dans le but d'inciter les fabricants de véhicules à se procurer des pièces au Canada. Ainsi, le Canada accorde une réduction de droits sur les véhicules importés aux fabricants qui achètent pour fins d'exportation des pièces de fabrication canadienne.

Concrètement, le Canada accorde pour chaque dollar de valeur ajoutée canadienne incorporée dans les pièces achetées au Canada et exportées un crédit douanier de 70 cents à être déduit de la valeur imposable des véhicules neufs importés au Canada.

Le programme prévoit également qu'un fabricant étranger qui s'engage à réaliser un investissement substantiel dans le secteur de l'automobile pourra bénéficier non plus de 70% mais d'une remise de 100%, soit: un dollar d'exportation = un dollar de crédit douanier.

L'Accord de libre-échange stipule que les exemptions de droits liées aux exportations vers l'autre partie prendront fin au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord. Dans le cas du volet du programme d'exemptions de droits, reliés à la production, le texte de l'Accord, précise qu'il prendra fin d'ici 1996 ou avant, conformément aux calendriers négociés entre le gouvernement canadien et les entreprises bénéficiaires.

- **Les marchés publics**

Le GATT sur les marchés publics a servi de base lors des négociations. Seul le seuil des achats devant être ouverts à l'autre partie a fait l'objet d'une modification. Il a été abaissé de 171 000 dollars U.S. à 25 000 dollars U.S. Cette modification représente des perspectives de marchés supplémentaires dans le secteur des véhicules et pièces évalués à 62 millions de dollars U.S. pour les entreprises canadiennes et à 14 millions de dollars U.S. pour les entreprises américaines.

La partie américaine a maintenu dans l'Accord sa pratique de réserver une partie des achats gouvernementaux aux PME américaines. Mentionnons également que les provinces et les États américains ne sont pas liés aux dispositions relatives aux marchés publics.

Les producteurs québécois de matériel de transport en commun sur rail et d'autobus font face à une importante barrière non tarifaire lorsqu'ils exportent leurs produits aux États-Unis. Il s'agit

d'obligations provenant du Buy American Act et introduites dans la réglementation d'organismes fédéraux responsables de l'attribution de l'aide accordée aux États et aux municipalités pour leurs projets d'acquisition de matériel de transport en commun sur rail et d'autobus. Le Canada désirait que cette barrière soit levée dans le cadre des négociations sur les marchés publics. Malheureusement, les États-Unis refusèrent tout compromis sur ce point.

En résumé, l'accord de libre-échange aura donc peu d'impact dans le domaine des marchés publics.

4. Conclusion

Après ce bref aperçu de la situation de l'industrie québécoise du matériel de transport et des principaux points de l'entente, il nous est possible de tirer certaines conclusions sur les impacts prévisibles de cet accord. Nous procéderons par secteur d'activité.

Premièrement, le secteur de l'aéronautique est celui qui sera le moins affecté par l'Accord. En fait, l'Accord ne modifie en rien la situation présente de ce secteur au Canada ou sur le marché américain.

Le secteur maritime fait une percée au chapitre des tarifs américains sur les réparations de navires en échange d'une concession des tarifs canadiens sur les navirse. Le sous-secteur canadien des embarcations de plaisance aura à faire de sérieux efforts pour s'ajuster ;a ce nouveau contexte commercial résultant de l'élimination des tarifs. Le sous-secteur du matériel "offshore" fera face à une concurrence plus vive sur le marché canadien. De plus, l'industrie canadienne n'a pas obtenu ce qu'elle recherchait le plus, soit la non-application du Jones Act aux navires canadiens. Finalement, l'élimination des remises de droits (drawbacks) en 1994 pourrait avoir un impact mineur pour les chantiers maritimes.

Le secteur du matériel ferroviaire roulant destiné au transport en commun profitera de l'élimination des tarifs douaniers, pourra être légèrement affecté par la disparition en 1994 des remises de droits

(drawbacks) et continuera à devoir faire face aux barrières non-tarifaires américaines (Buy American Act). Ce dernier point est également valable pour les fabricants d'autobus. De leur côté les fabricants de matériel ferroviaire destiné au transport de marchandises devront s'ajuster à l'élimination des tarifs canadiens plus élevés.

Finalement, le secteur des véhicules et pièces sera celui dont les conditions du marché seront les plus modifiées par l'Accord de libre-échange. Premièrement, les entreprises couvertes par l'accord automobile verront leurs compétiteurs américains pénétrer dans dix ans le marché canadien en franchise de droits; l'inverse sera également vrai. Pour celles non-couvertes par l'accord automobile, l'élimination des tarifs les exposera à une concurrence américaine accrue. Deuxièmement, l'impossibilité pour de nouvelles firmes d'accéder à l'accord automobile pourrait réduire à long terme la compétitivité de certaines d'entre elles.

La disparition du programme de remise de droits (drawbacks) signifiera une double imposition sur les pièces et composantes importées de pays tiers lorsqu'elles seront incorporées à des véhicules destinés au marché américain.

L'élimination du programme d'exemptions de droits (duty remission) lié à l'exportation ou à la production affectera peu les fabricants de véhicules et pourrait réduire quelque peu les ventes de certains producteurs canadiens de pièces à ces fabricants de véhicules. De plus, la nouvelle règle d'origine pour le secteur automobile parle de contenu nord-américain et non de valeur ajoutée canadienne.

En fait, l'ensemble des modifications apportées aux règles du jeu concernant le secteur automobile a pour objectif d'éliminer le bonifications que le Canada avait apportées à ces règles et qui rendait le Canada plus attrayant que les États-Unis comme site d'investissement en Amérique du Nord pour les fabricants étrangers, principalement asiatiques, de véhicules et de pièces.

Globalement, l'impact de cet accord sur l'industrie québécoise du matériel de transport demeure difficile à quantifier. Seul le temps nous

permettra de comparer les gains aux pertes et encore là, seront-ils réellement et exclusivement liés aux retombées de l'Accord? En fait, le succès de cet accord dépendra en grande partie du dynamisme affiché par les entreprises canadiennes et québécoises et des efforts qu'elles feront pour saisir les occasions accrues de marché offertes par la libéralisation des échanges entre nos deux pays.

Comparaison de certains tarifs canadiens et américains en vigueur au 1er janvier 1987

Description	Tarifs canadiens	Tarifs américains	Echelonnement des concessions
Matériel de chemin de fer	%	%	
Wagons de chemin de fer autopropulsés	12,5	6,3	1993
Pièces de wagons autopropulsés	12,5	6,3	Variable
Wagons de chemin de fer diesel autopropulsés	Fr.	6,3	1993
Wagons de chemin de fer n.d.	17,5	18,0	1998
Pièces de wagons diesel autopropulsés	Fr.	3,9	Variable
Pièces de wagons n.d.	17,5	5,5	Variable
Roues	15,0	Fr.	1993
Roulements à billes	9,2	4,2 à 11,0	Variable
Equipement de climatisation	9,2	2,2	Variable
Quincaillerie	10,2	5,7	Variable
Dispositifs électriques	10,2	5,3	Variable
Dispositifs de signalisation	Fr.	2,7	Variable
Dispositifs de communication	9,2	4,2	Variable
Moteurs diesels	9,2	3,7	1989
Moteurs électriques	9,2	3,7	Variable
Véhicules routiers et hors-routes			
Automobiles, camions et autobus	9,2*	2,5 et 25* camions	1998
Pièces de première monte	9,2 à 25,0*	2,2 à 3,1*	1998
Pièces de rechange	9,2 à 25,0	2,2 à 3,1	1993
Véhicules militaires	9,2**	25,0**	Variable
Véhicules hors-routes	9,2***	Fr.	Variable
Véhicules tous terrains	9,2	3,7	1998
Camions d'incendie	10,2	3,7	Variable
Remorques	14,0	3,2	1998
Motoneiges	Fr.	Fr.	-
Aéronautique	Fr.****	Fr.****	1989
Construction maritime			
Navires	25,0	x	1998
Installations offshore	20,0	0 à 3,7	1998
Gros navires de pêche	Fr.	Fr.	Fr.
Dragueurs	10,0 à 25,0	Fr.	1998
Equipement marin	10,0	10,0	Variable
Bateaux de plaisance	15,0	0 à 4,0	1998
Réparation de navires	25,0	50,0	1998

Notes: * Couvert par l'Accord automobile. ** Produits entrant en franchise dans le cadre de l'Accord de partage de production de matériel de défense. *** Couvert par décret spécial sur la remise des droits de douane et par l'Accord automobile. **** Couvert par l'Accord du GATT sur les aéronefs civils et par l'Accord de partage de production de matériel de défense.

ATELIERS 10A ET 10B: SERVICES PROFESSIONNELS

Les dispositions du Code des professions sont en général compatibles avec l'accord de libre-échange. Par contre, certaines ambiguïtés demeurent, notamment chez les corporations qui exigent des candidats la citoyenneté canadienne ou qui n'accorderont un permis de travail qu'à la condition de respecter la loi sur l'usage de la langue française. Les corporations devront également travailler avec leur contrepartie des autres provinces pour adopter une même position quant à la reconnaissance respective des titres professionnels.[4]

Les comptables estiment que l'accord de libre-échange est un pas en avant vers l'élimination de la discrimination entre les deux pays. Il existe en effet des restrictions qui empêchent les comptables canadiens d'exercer leur profession aux États-Unis. Le libre-échange atténuera ces restrictions. Cette pratique sera efficace si l'on développe d'abord des règles de reconnaissance réciproque entre les trois corporations de la profession au Canada.[5]

L'Accord privilégie, par ailleurs, la profession d'architecte. On l'utilise d'ailleurs comme modèle en annexe du chapitre 14. Les architectes désireux d'exercer leur profession doivent se conformer aux normes du pays hôte. L'Accord facilitera la pratique à l'étranger en simplifiant les procédures et en les rendant plus rapides et plus équitables pour les architectes. Il en va de même pour les permis de travail que doivent obtenir les ouvriers. L'industrie de l'architecture canadienne a sa place aux États-Unis. Les principaux créneaux commerciaux qui offriront des débouchés importants aux architectes canadiens sont les centres-villes, les secteurs riverins, les centres médicaux, les édifices à bureaux, les appartements de luxe, les institutions scolaires et les résidences pour personnes âgées.[6]

Que signifie pour les conseillers en gestion le dossier des discussions du libre-échange avec les États-Unis? La situation actuelle est

---

4 Le texte de M. Alin Soussi explicite cette question.

5 Le texte de M. Jacques Desmeules explicite cette question.

6 Le texte de M. Michel Dallaire explicite cette question.

injuste pour les conseillers canadiens en administration. Un commerce libéralisé offrirait de nombreux avantages. Or, la réciprocité est nécessaire pour que l'Accord profite aux conseillers en gestion.[7].

Les ingénieurs canadiens jouissent déjà d'une harmonie en ce qui a trait à leur accréditation au pays. Aux États-Unis, les critères de reconnaissance peuvent varier d'un État à l'autre de même que les procédures d'accréditation professionnelle. L'Accord doit reconnaître les droits acquis et ne pas favoriser la discrimination. Il sera entre autres nécessaire, pour s'implanter sur le marché américain, d'exporter de la technologie de pointe et de répondre à une demande.[8]

Le libre-échange ne touche pas les professions d'avocat et de notaire. Il s'avérait trop complexe de tenter de les réglementer internationalement en un laps de temps aussi court que celui qui a précédé l'Accord.[9] Les juristes auront fort à faire pour préparer et assumer la charge de travail additionnelle qui leur incombera. Il faudra également édicter de nouvelles mesures législatives et procéder à de nombreux amendements.[10] L'Accord a aussi pour but de favoriser les négociations et les échanges entre les deux pays. Les cas d'interprétation que soulèveront l'Accord seront analysés par un comité et les problèmes seront traités grâce à la discussion, la médiation et la conciliation.

Période de questions

Premier atelier:

QUESTION: Qu'en est-il de l'exclusion des avocats dans les dispositions de l'Accord?

RÉPONSE: (De Me Mathieu). Premièrement, des avocats américains étant impliqués dans la rédaction de l'Accord, on a voulu

---

7 Le texte de M. Gabriel Savard explicite cette question.

8 Le texte de M. Frenette explicite cette question.

9 Le texte de Me G.N. Parent explicite cette question.

10 Le texte de Me Gaétan Mathieu explicite cette question.

éviter d'éventuels conflits. Deuxièmement, les négociateurs américains n'avaient pas fait les recherches nécessaires pour acquérir de bonnes connaissances à ce sujet. Ils préféraient ne pas s'impliquer.

QUESTION: (De M. Jacques Desmeules). Quelques précisions sur l'article 1406 de l'Accord concernant le déni des avantages? Quelle est la portée pour le pays tiers?

RÉPONSE: (De Mme Bradford). L'Accord a adopté le concept du commerce des biens qui réserve les avantages aux produits et services en provenance des États-Unis ou du Canada. Ainsi, on a voulu dénié l'avantage aux pays tiers tel le Japon. Il faut absolument fournir le service à partir des États-Unis ou du Canada. Les firmes étrangères de consultation qui détiennent leur résidence profiteront naturellement de ces avantages.

Les ingénieurs estiment que des mécanismes d'accréditation professionnelles forment des barrières à l'entrée de tous les États américains. La bureaucratie est si lourde et les procédures si longues que les firmes d'ingénierie canadiennes ne soumissionnent presque plus pour réaliser des projets américains.

Relativement aux médecins, il existe une banque de données américaines qui donne préséance aux médecins américains même si toutes les étapes pour accéder au poste ont été franchies avec succès par un candidat canadien. L'article 15 de l'Accord tend à éliminer ces différences qui entravent le libre-échange entre les deux pays.

L'immigration et l'accès au marché, point fort des problèmes canadiens n'ont pas été envisagés par les Américains qui ne veulent même pas en discuter.

Deuxième atelier:

QUESTION: (De M. Harold Guay). Comment la reconnaissance mutuelle des trois titres comptables au Canada sera-t-elle négociée?

RÉPONSE: Le gouvernement, ne voulant rien imposer, laisse aux comptables la liberté de s'entendre entre eux avant de légiférer. Les comptables américains, qui s'accordent sur le sujet, n'attendront pas le règlement des différents pour venir attaquer le marché canadien.

A cet effet, le but du gouvernement canadien est de défendre le bien commun. Si les comptables canadiens étaient victimes d'une inéquité, il agirait en conséquence.

QUESTION: Que fait une personne qui aurait l'intention d'offrir ses services ou de faire de la prospection, sans intention de résider en sol américain et sans être mandatée pour un projet?

RÉPONSE: L'Accord n'a pas de réponse concernant cette position inconfortable.

QUESTION: De quelle façon l'Accord changera-t-il le travail du groupe conseil A.D.S?

RÉPONSE: A.D.S est associé à un bureau américain d'ingénierie. Ils présentent donc des soumissions communes. Cette entente tacite qui permet à A.D.S. de présenter sa technologie de pointe ne sera plus nécessaire. Les barrières non tarifaires tels les critères d'acceptation seront éliminés.

PRÉSENTATION DE ME GAÉTAN MATHIEU

Martineau Walker

L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis: L'impact sur la communauté juridique

Le Canada et les États-Unis, après plusieurs essais infructueux, ont convenu, le 4 octobre 1987, d'une entente de principe ayant comme objectif d'accorder, dans la mesure prévue par l'Accord, le traitement national pour ce qui concerne les investissements et le commerce des produits et services.

Le caractère particulier de cette entente, c'est que les parties ont prévu l'application de la règle de Droit aux relations commerciales entre des États souverains.

I. Entreprises à travers le monde

Nous pouvons déjà prévoir des échanges de plus de 200 milliards de dollars de produits et de services pour 1987 et cet accord de libre-échange devrait favoriser largement une augmentation du commerce entre ces deux pays voisins.

L'accord de libre-échange constitue une bonne chose pour tous les citoyens canadiens, puisque tous y sont affectés soit directement ou indirectement. Les juristes, sans que leurs services aient fait l'objet de l'entente sont, pour plusieurs, touchés par ce document.

Les membres de la communauté juridique au Canada sont presque unanimes à penser que l'Accord fera appel aux connaissances et habiletés traditionnelles des juristes. Aussi, la pratique de plusieurs juristes pourra s'en trouver modifiée tandis que d'autres vont développer un nouveau domaine de spécialité, faisant appel à des habiletés qui étaient moins en demande dans le passé.

Nous entendons souvent dire "que les juristes forcent la loi" et cette remarque s'applique surtout aux avocats. Depuis quelques années, nous sentons une pression constante et une volonté déterminée chez les études d'avocats de se nationaliser et de s'internationaliser. La clientèle commerciale a influencé les cabinets d'avocats à devenir des entreprises de droit. En plus de les forcer à changer leur philosophie

opérationnelle, nos clients nous ont obligés à les suivre sur le territoire.

Ce débordement géographique va s'accentuer grâce à l'accord de libre-échange. Aussi, les professionnels du monde juridique vont inciter les provinces canadiennes et les États américains à amender leur législation dans le but de favoriser la déréglementation concernant la pratique du droit. Entretemps, il se signera des ententes et conventions pour procéder à des échanges de services, d'expertises et de promotion.

II. Les législations

L'accord de libre-échange va obliger le Canada et les États-Unis et, fort probablement les provinces et chacun des États américains, à se donner de nouvelles mesures législatives et à procéder à de nombreux amendements. Les juristes seront fort occupés par la préparation de ces nouveaux textes et par la règlementation qui s'ajoute généralement à ces nouvelles lois.

III. Le juriste et l'enseignement

Il est à prévoir que nos écoles de droit seront fortement affectées par cette nouvelle dimension commerciale que se donne le Canada. Plusieurs lois prendront une importance accrue et, en conséquence, les avocats d'aujourd'hui et de demain devront s'instruire afin de pouvoir répondre à la demande.

Nous pouvons déjà penser à des écoles qui vont vouloir se distinguer par un enseignement axé sur une pratique sans frontière. Le Barreau canadien est déjà sensibilisé par cette nouvelle réalité et nous sommes informés qu'une série de cours devrait être disponible prochainement.

IV . Le conseiller juridique

Le monde du commerce a comme réputation d'être impatient, audacieux et agressif. Aussi, le commerçant devient encore plus pressant quand il est assuré d'être à l'intérieur des limites du droit qui le régit.

Le conseiller juridique se doit d'être bien instruit du droit et des règles qui peuvent concerner les opérations de sa clientèle. Si nous avons bien guidé et informé nos clients, ils n'hésiteront pas à avancer et à progresser et nous serons les premiers à en profiter. Il ne faut pas être leur éteignoir, leur frein et leur mauvaise conscience. Au contraire, nous devons nous impliquer avec connaissance et assurance pour les guider et les conseiller justement, rapidement et habilement. Nous serons appelés à travailler, entre autres, au niveau de:

1. la négociation;
2. l'analyse financière et économique;
3. la médiation;
4. la conciliation;
5. l'arbitrage;
6. la rédaction de documents;
7. la planification juridique.

V. Le plaideur

Les avocats doivent s'attendre à être appelés à agir dans une nouvelle masse de litiges, soit dans le but:

1. d'interpréter une loi;
2. de vérifier la constitutionnalité de la loi;
3. de contrôler l'impact économique des lois et des pratiques;

4. d'apprécier l'action gouvernementale en l'espèce face à l'accord de libre-échange.

L'avocat plaideur sera donc appelé à vivre une autre dimension du droit, dont il devra s'adapter à de nouvelles règles régissant tant la pratique du droit que le comportement des individus.

VI. Le juriste et la recherche

Pour répondre à autant de questions et pour solutionner autant de problèmes, il faut penser que la recherche dans le monde du droit va prendre une importance accrue.

La différence entre le succès et l'insuccès va être généralement proportionnelle à la qualité du service de recherche dont les conseillers juridiques et les procureurs vont se doter.

Conclusion

Ce nouveau code qui régit le libre-accord constitue un apport important au monde juridique québécois et canadien.

Les juristes devront être plus nombreux et spécifiquement préparés pour assumer cette charge de travail additionnelle dans le domaine du droit. L'accord de libre-échange, en plus de faire de l'homme de loi un être plus prospère, va lui permettre de connaître une autre dimension du droit.

Le succès de cet accord dépend en partie des membres de la communauté juridique, lesquels doivent trouver réponse aux questions de droit qui se posent et qui vont se poser. Cette expérience va fortement influencer la conclusion de nombreux autres accords de libre-échange pour le Canada, nous devons relever ce défi.

PRÉSENTATION DE M. JACQUES DESMEULES

Raymond, Chabot, Martin, Paré

- Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
- Éléments de l'Accord qui concernent les services professionnels
- Aperçu des problèmes que risque de causer la libéralisation des échanges pour les services professionnels.

Les comptables

Commerce des services

L'Accord prévoit une série de règles obligatoires couvrant un grand nombre de secteurs de services. L'Accord prévoit, qu'à l'avenir, les deux gouvernements étendront les principes du traitement national du droit de présence commerciale et du droit d'établissement aux fournisseurs. Des annexes sectorielles additionnelles viendront clarifier cette obligation générale...

Déjà, certaines orientations sont prises. Tel que mentionné à l'article 1402, les deux gouvernements conviennent d'étendre l'application du principe du traitement national aux fournisseurs des services énumérés à l'annexe 1408.

A l'annexe 1408, à la section "services commerciaux", la sous-section "services commerciaux" identifie clairement "services de comptabilité et vérification".

Le Canada et les États-Unis ont donc convenu de ne faire aucune distinction entre les prestataires canadiens et américains de ces services (comptabilité et vérification), c'est-à-dire de les traiter sur un pied d'égalité. Cet engagement ne constitue toutefois pas une obligation d'harmoniser le traitement accordé aux fournisseurs de services.

Si le Canada entend accorder aux fournisseurs d'un service un traitement différent de celui qu'offrent les États-Unis, il peut le faire, à condition de n'établir aucune différence entre Américains et Canadiens. Chaque gouvernement conserve aussi le droit d'appliquer ou non la réglementation de son choix.

L'obligation d'accorder le traitement national ne signifie pas non plus que ce traitement doit être en tous points identique.

L'article 1406 stipule que l'une ou l'autre des parties demeure libre de ne pas accorder les avantages prévus dans ce chapitre si elle veut prouver que le service en cause est en fait assuré par un fournisseur qui est un national d'une tierce partie.

En fait, suivant l'opinion émise par des experts en conventions internationales, il semble que c'est la première fois que des négociations en vue d'en venir à un accord sur un traité de commerce international contiennent des articles visant les secteurs de services, particulièrement les services professionnels.

En pleine croissance, les secteurs de service représentent actuellement les deux tiers des emplois au Canada. (Au Canada, il y a 43 000 Canadiens qui portent le titre de comptables agréés). Cette approche nouvelle est indicative de l'évolution de nos économies où la partie service devient de plus en plus importante. Cette première Canada-États-Unis laisse entrevoir la possibilité que les mêmes sujets soient traités lors des prochaines négociations du GATT qui devraient débuter à la fin de 1988.

Les intentions exprimées dans les textes de l'accord de libre-échange sur la question des services comportent des conséquences importantes pour la profession de comptable.

La réglementation devant s'appliquer aux comptables doit faire l'objet d'une négociation ultérieure entre Ottawa et Washington, une fois l'Accord ratifié, d'ici 1989. L'objectif initial consistera à développer des règles portant sur la reconnaissance réciproque afin d'éliminer la discrimination actuellement existante entre comptables américains et canadiens possédant des qualifications sensiblement identiques.

En effet, il existe actuellement un certain nombre de restrictions au niveau des services comptables entre le Canada et les États-Unis:

- restrictions pour ceux qui pratiquent en tant que vérificateurs. Un rapport de vérification ne peut être signé que par un comptable qui possède une reconnaissance juridique dans le territoire où il émet son rapport;

- depuis 1980, l'association des CPA américains ne reconnaît plus le titre de CA canadien. Par contre, un CPA américain peut être admis au titre de CA canadien dans la plupart des provinces. Un CPA peut être admis en tant que Ca sans avoir à compléter l'ensemble de l'examen final uniforme;

- les services d'immigration des États-Unis sont très sévères et limitent régulièrement l'accès aux CA canadiens qui souhaitent accomplir des mandats aux États-Unis. Il est très difficile d'obtenir la "carte verte" (Green card).

Il existe toutes les indications que les deux gouvernements veulent aller plus loin que simplement éliminer les disparités actuelles dans la profession au aniveau des comptables. L'Accord mentionne l'objectif d'en venir à développer un modèle pour tous les professionnels et c'est la profession d'architecte qui sera la première visée et qui doit servir de modèle. L'objectif final est d'aller très loin dans l'appariement entre les deux pays.

Du côté canadien, la volonté exprimée d'en venir à un appariement comporte, pour les comptables, certaines conséquences. Plus les cabinets sont actuellement limités dans leur accès à des marchés, plus les conséquences peuvent être négatives. L'approche soulève également la question du statut des CMA et des CGA au Canada; il n'existe pas de reconnaissance uniforme au Canada.

D'une façon informelle, il semble que, à ce jour, le gouvernement canadien a indiqué qu'il ne souhaitait pas entreprendre des négociations Canada-États-Unis pour les comptables tant et aussi longtemps que les diverses instances comptables canadiennes ne présenteront pas une position commune.

Si les gouvernements au Canada n'interviennent pas directement pour favoriser une prise de position unifiée, la situation peut nuire à la profession en général au Canada.

L'absence d'une entente internationale portant sur la reconnaissance mutuelle pour les comptables va limiter les perspectives pour les canadiens face au marché américain.

Cette limitation est susceptible d'affecter plus fortement les cabinets canadiens régionaux, lesquels n'ont pas de correspondants ou d'affiliés qui eux les représentent sur le marché des États-Unis.

Une entente éventuelle portant sur la reconnaissance réciproque fournirait aux cabinets canadiens régionaux l'occasion d'avoir un accès plus facile au marché américain et ainsi d'être en mesure de continuer à bien servir ceux de leurs clients qui viseront le marché nord-américain.

Le gouvernement canadien et les gouvernements provinciaux auront donc une responsabilité importante à assumer afin, entre autres, que tous les CA et les comptables canadiens soient traités d'une façon équitable.

Une des responsabilités importantes des gouvernements est de s'assurer que tous les citoyens soient traités équitablement sans discrimination et que ces mêmes citoyens puissent contribuer et participer d'une façon équitable à la croissance économique.

Le gouvernement du Québec doit s'assurer que les comptables québécois, peu importe le cabinet où ils pratiquent, aient éventuellement tous les mêmes droits d'accès au marché américain et qu'ils soient en mesure de continuer à bien servir leurs clients qui développeront des activités commerciales aux États-Unis; il ne devrait exister aucune discrimination.

Face au libre-échange, chacun doit, par contre, assumer ses propres responsabilités. Les comptables agréés doivent se préparer à court terme pour conseiller de la façon la plus judicieuse possible leurs clients qui verront leur entreprise fonctionner dans un milieu

économique sans barrières tarifaires. Il devient alors nécessaire d'effectuer des analyses et des recommandations pour chaque client suivant les secteurs d'opérations. Il faut identifier les marchés susceptibles de s'ouvrir aux États-Unis et ceux qui deviendront plus compétitifs au Canada. Pour les Canadiens, entre autres, à titre d'exemple, il est nécessaire de considérer le marché américain comme étant composé de plusieurs régions; 50% de l'entreprise manufacturière américaine est localisée dans des secteurs situés dans un arrondissement de 800 kilomètres de Toronto.

PRÉSENTATION DE MERIEL BRADFORD

Bureau des négociations commerciales
Gouvernement du Canada

Mesdames et Messieurs, j'aimerais vous parler des points de l'accord de libre-échange Canada/États-Unis qui auront un effet notable sur les relations commerciales canado-américaines du point de vue des professions, c'est-à-dire du chapitre consacré aux services, et plus précisément, des dispositions relatives aux services professionnels; du chapitre qui traite de l'assouplissement des conditions de passage de la frontière pour les gens d'affaires, particulièrement ceux qui fournissent des services professionnels; et enfin des marchés publics.

Services

En vertu du chapitre 14 de l'accord de libre-échange Canada/États-Unis, consacré aux services, un grand nombre de services sont assujettis, pour la première fois dans l'histoire du commerce dans ce secteur, à un ensemble de principes, notamment:

Le principe du traitement national, c'est-à-dire que chaque pays doit accorder aux fournisseurs de services de l'autre pays un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres fournisseurs;

Le principe du droit à l'établissement, c'est-à-dire le droit d'investir dans les industries de services de l'autre partie conformément aux dispositions du chapitre sur l'investissement;

Le principe du droit à une présence commerciale, c'est-à-dire le droit d'être représenté sur le marché des services de l'autre partie;

Le principe de la transparence, c'est-à-dire que toutes les mesures gouvernementales envisagées doivent être mises en oeuvre de façon transparente, à savoir, que l'autre partie en soit avisée à l'avance et ait la possibilité d'émettre ses vues à ce sujet;

Le principe du règlement des différends, c'est-à-dire que les engagements des deux parties en ce qui concerne la consultation et le règlement des différends s'appliquent au chapitre des services.

Ces obligations sont de nature prospective, c'est-à-dire que toute nouvelle mesure devra respecter les principes susmentionnés. Les

mesures déjà en vigueur ne sont pas touchées, ou sont protégées en vertu d'une clause d'antériorité. On ne pourra accroître le caractère restrictif des mesures déjà en vigueur à l'égard des fournisseurs de services de l'autre partie. Les deux pays sont convenus de discuter d'une libéralisation accrue des services, impliquant l'assouplissement des mesures existantes qui ne respectent pas le principe du traitement national, afin de les rendre conformes aux dispositions du chapitre sur les services.

Services professionnels

Le fait que les provinces et les États assortissent de conditions diverses la reconnaissance de leurs prescriptions respectives en matière d'autorisation d'exercer, et la difficulté qu'éprouvent les fournisseurs de services à traverser la frontière constituent les principaux obstacles au commerce de services professionnels entre le Canada et les États-Unis.

Prescriptions concernant l'autorisation d'exercer et reconnaissance professionnelle

Le chapitre des services pose le principe que les conditions régissant l'autorisation d'exercer et la reconnaissance professionnelle devraient être liées uniquement à la compétence ou à la capacité de fournir un service, et précise que les mesures futures ne devront pas avoir pour effet de limiter de façon discriminatoire l'accès des nationaux de l'autre pays à l'autorisation d'exercer ni à la reconnaissance professionnelle. En reconnaissant que l'autorisation d'exercer est une compétence provinciale qui a été presque entièrement déléguée aux corporations professionnelles elles-mêmes, l'Accord cherche uniquement à encourager la reconnaissance réciproque au Canada et aux États-Unis des prescriptions concernant l'autorisation d'exercer et la reconnaissance professionnelle, de sorte que les professionnels puissent fournir leurs services sans entrave.

Chapitre des services - Annexe sur l'architecture

Les corporations canadienne et américaine des architectes, représentées par l'Institut Royal d'Architecture du Canada et l'American Institute of Architects, en consultation avec les organismes compétents des États et des provinces, ont entériné le concept de l'autorisation d'exercer et de la reconnaissance professionnelle mis de l'avant dans le chapitre des services, et tenteront d'élaborer des prescriptions mutuellement acceptables en ce qui concerne l'autorisation d'exercer la profession d'architecte au Canada et aux États-Unis. Tel qu'indiqué dans l'annexe consacrée à l'architecture, elles ont entrepris d'étudier les prescriptions des États et des provinces touchant l'autorisation d'exercer et de déterminer lesquelles n'ont pas pour but d'établir la compétence ni la capacité de fournir le service, par exemple la citoyenneté ou la résidence, et qui ont pour effet de limiter de façon discriminatoire l'autorisation d'exercer.

Elles recommanderont ensuite au gouvernement de leur État et de leur province d'éliminer ces prescriptions discriminatoires. Si leurs recommandations sont acceptées, les architectes canadiens et américains autorisés, quel que soit l'État ou la province ayant accordé l'autorisation, pourront pratiquer librement dans tout autre Etat ou province.

Le précédent créé pour les architectes représente un progrès important dans le commerce des services professionnels et offre un modèle dont pourraient s'inspirer d'autes professionnels, par exemple les ingénieurs.

Autorisation de séjour temporaire pour les gens d'affaires

Le chapitre 15 de l'Accord, consacré à l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires, élimine un autre obstacle important au commerce des services professionnels, soit la difficulté de traverser la frontière. Ce chapitre contient de nouvelles mesures destinées à faciliter l'entrée temporaire des gens d'affaires, des professionnels, et du personnel essentiel, classés selon quatre catégories: gens d'affaires remplissant des fonctions spécifiques comme les ventes, la commerciali-

sation, le service après vente, etc; professionnels exécutant des services professionnels; gestionnaires et personnel essentiel d'entreprises qui font surtout affaire avec l'autre pays ou qui possèdent des investissements considérables dans le pays auquel elles veulent avoir accès; employés mutés à l'intérieur d'une société. Des informations concernant ces nouvelles mesures et les exigences à respecter doivent être fournies sur demande à toutes les parties. Cela signifie que les gens d'affaires et les professionnels pourront prévoir en toute certitude des visites de l'autre côté de la frontière dans le but de mener des activités précises, de respecter des obligations contractuelles et de fournir des services professionnels. Les annexes de l'Accord contiennent une liste des professionnels visés. notamment les ingénieurs, les architectes, les comptables et les experts-conseil en gestion.

Un mécanisme consultatif mixte Canada/États-Unis a été créé en vertu de ce chapitre afin d'assurer que les nouvelles mesures soient mises en oeuvre adéquatement et de trouver de nouveaux moyens de libéraliser le commerce, notamment en allongeant la liste des professions et activités déjà visées.

Marchés publics

Le résultat des négociations sur ce point a déçu le Canada. Nous espérions obtenir l'accès aux marchés publics américains de biens et de services, qui se chiffrent dans les milliards de dollars, mais l'Accord s'inspire plutôt du code du GATT sur les marchés publics, lequel ne touche que certaines entités fédérales et certains produits. Il n'y a pas eu d'entente sur les services. Malgré tout, le seuil fixé par le GATT pour l'acquisition de produits a été abaissé de 238 000 $ CAN à 33 000 $ CAN. Au delà de ce seuil, les entités visées accorderont un même traitement aux fournisseurs canadiens et américains. L'abaissement du seuil porte la valeur des marchés publics ouverts aux Canadiens à 3 milliards de $ et ouvre aux Américains un marché canadien qui représente environ le cinquième de ce montant.

Le Canada et les États-Unis sont toutefois convenus de renégocier cette question dans l'année qui suivra la conclusion des négociations du

GATT, dans le cadre desquelles il a été proposé d'étendre le code des marchés publics à d'autres entités et produits et peut-être même aux services.

Investissement

Le chapitre sur l'investissement assujettit tout futur règlement au principe du traitement national pour les investisseurs canadiens et américains et maintient toutes les lois, les politiques et les pratiques existantes. Il relève le seuil à partir duquel Investissement Canada examine l'acquisition directe du contrôle d'une entreprise canadienne par une entreprise étrangère et éliminera graduellement cet examen en ce qui concerne les acquisitions indirectes. Ces mesures devraient avoir pour effet de créer un climat stable et favorable à l'investissement au Canada.

Le commerce des services constitue le nouvel horizon de la politique commerciale internationale des années 80. Cette entente constitue une première pour le commerce international des services. J'espère que les éléments d'information que je viens de vous fournir nous permettront d'échanger des points de vue et de répondre à vos questions.

Je vous remercie de m'avoir permis aujourd'hui de faire le point sur le libre-échange. Si vous avez des questions, je serai heureuse d'y répondre. Merci de votre attention.

PRÉSENTATION DE ME GEORGES N. PARENT

Un des buts de l'Accord contenu dans son préambule est de favoriser l'expansion et la sécurité des marchés pour les biens et services produits sur les territoires canadien et américain.

Les façons d'atteindre ce but sont énumérées généralement à l'article 102(a) qui stipule qu'un des objectifs du présent accord est d'éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les territoires des parties.

En regard de ces principes, les deux gouvernements ont décidé d'exclure les avocats de l'Accord.

Dans l'Accord, les avocats ne sont donc pas considérés comme des obstacles à éliminer puisqu'ils sont exclus tout en étant considérés comme des gens d'affaires pour fins de séjour temporaire. C'est donc à dire, en d'autres mots, que les avocats utilisés temporairement ne sont pas des obstacles au commerce international.

Elaborons davantage:

Dans le chapitre 14, en vertu duquel les avocats sont exclus de l'Accord, l'article 1403 stipule que l'autorisation d'exercer et la reconnaissance professionnelle "devraient être liées principalement à la compétence ou à la capacité de fournir ces services".

Le mot "ou" surprend: c'est probablement à cause de ce mot que les avocats sont pour le moment exclus de l'Accord: nous avons la compétence et la capacité de fournir les services.

Sérieusement parlant, je suis d'avis que, à cause de la longueur des négociations qui ont abouti à l'entente politique du 4 octobre 1987, il s'avérerait trop complexe de tenter de réglementer la profession d'avocat sur un plan international. Notre profession dont l'exercice est intimement lié au fonctionnement des deux régimes juridiques fondamentaux en Amérique du Nord: le Common Law et le Droit civil, est de plus régie, comme plusieurs autres professions, par des lois provinciales de juridiction exclusive. Nous n'avons pas encore réglé le problème de notre mobilité entre les provinces, imaginez-vous donc un peu les

problèmes de mobilité entre deux pays. Les parties ont donc voulu éviter un débat constitutionnel à l'intérieur même des négociations de l'Accord.

Dans le domaine du droit, les notaires au Québec sont aussi des professionnels et je suis d'avis qu'il faut également les exclure de l'Accord puisqu'ils ne sont pas mentionnés non plus à l'annexe 1408. Le régime notarial est exclusif au Québec en Amérique du Nord sauf en Louisiane si bien que l'échange professionnel proprement dit ne peut se faire avec ces "Notary Public" tel qu'on les connaît dans d'autres provinces et aux États-Unis. Ces derniers ont à toutes fins pratiques des pouvoirs semblables aux commissaires à l'assermentation. Pour les fins de l'Accord, il faut considérer les notaires comme étant inclus dans le terme avocat, ce que prévoit d'ailleurs, à titre d'exemple, la Loi fédérale de l'impôt sur le revenu.

Les conditions préalables aux droits de séjour temporaire sont prévues au chapitre 15. Ces dispositions sont avantageuses pour les échanges commerciaux internationaux.

Pour pouvoir bénéficier d'un permis de séjour, l'avocat comme tout autre professionnel doit, en plus de satisfaire aux conditions prévues dans les lois concernant la santé et la sécurité publiques, se plier aux exigences du paragraphe 6 de l'annexe 1502.1 (C), c'est-à-dire satisfaire aux conditions de l'Immigration and Nationality Act, prouver sa citoyenneté canadienne et son droit d'exercer sa profession. Les conditions contenues dans l'appendice 1 de cette annexe sont avantageuses pour l'homme d'affaires, surtout celle qui défend au professionnel de recevoir un salaire ou une rémunération provenant du pays dans lequel il veut séjourner temporairement.

Du côté pratique, cela signifie qu'un homme d'affaires n'aura qu'à payer seulement les honoraires de son avocat canadien dont il utilisera les services aux États-Unis, contrairement à ce qui se passe aujourd'hui. Aujourd'hui, surtout à cause des barrières juridictionnelles et les conditions propres à l'exercice de la profession dans chaque province ou État américain, un homme d'affaires canadien doit très

souvent recourir aux services d'un avocat américain pour la rédaction de ses contrats, la préparation et la mise en place de son financement et la création de filiales. Il doit payer les honoraires de l'avocat américain à cette fin et aussi ceux de son avocat canadien qui le conseille sur l'application des clauses des différents contrats dans le contexte des lois en vigueur dans la province où il exploite son entreprise.

Cependant, l'avocat canadien doit parfaire ses connaissances professionnelles pour les étendre aux conséquences de l'application des lois propres au secteur exploité par son client en plus de lois régissant le commerce international en général. Il suffit de citer quelques lois générales américaines auxquelles un homme d'affaires doit faire face.

1. Le Trade Act (1974) qui sera bientôt remplacé par le Trade Bill en voie d'adoption. Ce Trade Bill, selon mes informations, sera exclu de l'accord de libre-échange. C'est cette loi qui régularisera les quotas et les représailles commerciales.

2. Le Tariff Act (1930) qui gouverne les mesures anti-dumping et les droits compensatoires.

3. La politique générale américaine connue comme "The Buy American Policy".

Comme l'Accord, une fois entériné, sera appliqué par étapes, telle l'élimination des tarifs douaniers (l'article 401) et donnera ouverture à d'autres négociations (article 608 - normes des produits et l'article 1405 réglementation des professions), il appartiendra aux avocats d'être sur le qui-vive pour s'enquérir de quelles lois et réglementations s'appliqueront ou ne s'appliqueront pas au secteur dans lequel oeuvre son client et surtout des conséquences quant à leur application le cas échéant. Les conditions prévues au chapitre 15 et son annexe auront donc des conséquences positives en ce sens que les frais juridiques devraient être réduits pour l'homme d'affaires et dû au fait que pour exploiter son entreprise aux États-Unis, il ne sera probablement plus nécessaire de recourir aux services d'avocats américains ni de créer de

filiales américaines dans le seul but de satisfaire aux exigences des lois en vigueur aux États-Unis.

C'est certainement ce qu'avaient prévu les parties à l'Accord puisque, du fait d'une diminution possible des frais juridiques, l'Accord exclut malheureusement ces frais juridiques comme d'ailleurs les frais administratifs et financiers "du coût direct de la transformation", qui sont les coûts engagés directement à la production des produits (article 304 (g).

Cependant, les effets réels de l'accord de libre-échange ne seront vraiment connus que lorsque les deux pays l'entérineront et, encore là, il faudra recourir au contenu de chacune des deux lois qui autorisera sa mise en application pour analyser leur portée.

PRÉSENTATION DE M. RÉJEAN PARENT

Ingénieur, secrétaire et directeur général
Ordre des ingénieurs du Québec

1. Propositions pertinentes de l'Accord

Les propositions de l'accord de libre-échange pertinentes à la pratique du génie sont précisées au chapitre 14 de l'Accord. Elles constituent un ensemble de règles, soit un moyen d'éliminer, pour l'essentiel, ce qui est arbitraire et irrationnel dans nos rapports en ce qui a trait à l'échange de services professionnels: génie, architecture, comptabilité, et la consultation en administration.

2. Elément restrictif actuel

Actuellement, le commerce des services professionnels est limité par un facteur important: le manque de reconnaissance mutuelle des exigences obligatoires quant à l'autorisation de pratiquer le génie.

- Au Canada, il y a cohérence parmi les provinces. En effet, les ingénieurs dûment reconnus comme tels par leur association provinciale sont presque automatiquement reconnus par celles des autres provinces, bien qu'au Québec ont ait certains exigences en ce qui concerne la connaissance pratique du français.

- Aux États-Unis, par ailleurs, les critères de reconnaissance peuvent varier d'un État à l'autre de même que les procédures d'accrédidation professionnelle.

3. Les principes fondamentaux

Le chapitre 14 de l'Accord établit deux principes fondamentaux. Le premier précise:

a) Que les mesures relatives à l'autorisation d'exercer soient liées uniquement à la compétence ou à la capacité d'exercer.

. donc les contraintes de nature économique ou commerciale ne sont pas acceptables; on ne peut empêcher des ingénieurs reconnus et qualifiés de venir travailler au Canada en invoquant ces raisons.

. un ingénieur compétent, qu'il soit Canadien ou Américain, muni de son droit de pratique, devrait normalement avoir le droit de travailler sur des projets dans un pays comme dans l'autre.

Le deuxième principe proposé au chapitre 14 sur les services:

b) Encourage les professions à oeuvrer à la reconnaissance de critères liés à l'autorisation d'exercer.

. au Canada, toutes les associations provinciales se sont entendues sur les critères de droit d'exercice tels qu'établis par le Conseil canadien des ingénieurs (CCI);

. le Conseil est chargé de la reconnaissance des programmes de génie des universités canadiennes et établit les critères de reconnaissance des autres ingénieurs venant de l'étranger. Les associations provinciales voient à ce que ces critères soient respectés.

4. Conséquences pour notre profession

Quelles seront les conséquences de la mise en vigueur de l'Accord pour notre profession, particulièrement au palier du génie-conseil et de l'ingénierie-construction exportateurs de services? D'abord, un tableau rapidement brossé, de la situation actuelle:

. au Canada, cette industrie regroupe 2500 entreprises et assure quelques 40 000 emplois;

. plus de 20% de notre "production" est exportée;

. plus de 80% de nos revenus d'exportation de services nous viennent de pays en voie de développement;

. moins de 20% des revenus de même nature proviennent des États-Unis.

Or, dans le domaine de l'exportation des services d'ingénierie, les ingénieurs du Canada - et plus particulièrement du Québec - ont prouvé qu'au point de vue de la qualité de l'ingénierie, de la conception et de la gestion de grands projets, ils peuvent concurrencer n'importe qui, n'importe où dans le monde.

Pour revenir aux conséquences de l'Accord:

- il nous faut être sur nos gardes car, à mesure que les pays en voie de développement - nos meilleurs clients - mettent à profit leur savoir-faire technologique, ils sont en mesure de nous concurrencer;

- compte tenu des coûts de l'expertise et de la main-d'oeuvre locales, cette concurrence sera renforcée d'un avantage économique marqué;

- à mesure que cette concurrence s'affirmera, ces marchés d'exportation nous seront fermés.

Ce sont là les conséquences à court et à moyen termes de l'entrée en vigueur de l'Accord et c'est pourquoi il semble inévitable que le marché américain s'avère d'une importance et d'un intérêt grandissants pour nous au cours des années à venir.

5. L'appui des ingénieurs est conditionnel

L'Ordre des ingénieurs du Québec et l'Association des ingénieurs-conseils du Québec et du Canada se sont prononcés en faveur de l'accord de libre-échange à condition que le principe du traitement national y soit respecté. Or, ce principe fait partie de l'Accord.

6. Les obstacles à surmonter

Si nous reconnaissons la législation actuelle, il n'en demeure pas moins qu'en aucun moment ou circonstances sera-t-il permis de modifier des lois existantes pour rendre la pratique des services professionnels plus restrictive. Il s'ensuit que des restrictions juridiques courantes

s'appliquant au transfert de services professionnels d'un pays à l'autre sont des obstacles qu'il nous faudra supprimer pour que le principe soit respecté.

Ces obstacles se situent à deux niveaux:

a) <u>l'obtention de permis temporaires de travail</u>

. il est assez complexe pour l'ingénieur canadien d'obtenir un permis de travail aux États-Unis parce que les lois de l'immigration sont très sévères;

. bien que nous soyons de bons voisins, les Canadiens ne reçoivent aucun traitement préférentiel des représentants de l'immigration américaine;

. les règlements concernant l'accréditation professionnelle sont, depuis longtemps, rigoureusement contrôlés;

. pour obtenir un permis de travail il faut que le projet soit parrainé par un client américain;

. les délais entre la demande et l'émission d'un permis sont si longs, la bureaucratie tellement compliquée que plusieurs postulants canadiens abandonnent tout simplement les démarches.

b) <u>l'accréditation professionnelle</u>

. alors qu'au Canada la méthode d'accréditation est très homogène, on peut dire que si le pays voisin compte 50 États, on compte tout autant de méthodes d'accréditation;

. dans certains États, on exige de nos plus grands experts en génie qu'ils subissent des examens d'entrée, ce que nous n'exigeons pas de notre côté de la frontière;

. en fait, l'ingénieur américain diplômé d'une université accréditée par l'Accreditation Board for Engineering and

Technology (l'ABET) n'éprouve pas tellement de difficultés à obtenir un permis de travail pour pratiquer au Canada.

7. Les négociations proposées

Dans la Déclaration de l'indépendance des États-Unis, Thomas Jefferson a écrit que: "... all men are created equal". Des observateurs de la société américaine ont déjà prétendu que certains de nos amis du Sud étaient peut-être moins égaux que d'autres. Lorsque nous vivrons ce libre-échange, il ne faudrait pas que les ingénieurs canadiens soient moins "libres" que leurs collègues américains.

Les ingénieurs canadiens ont appuyé l'Accord tout en étant convaincus que les obstacles du libre-échange de services professionnels pourront disparaître avec le temps. Et pour la éliminer, l'Ordre des ingénieurs du Québec propose que notre fédération nationale, le CCI négocie avec l'ABET un accord semblable à celui intervenu dans le domaine de l'architecture entre l'Institut royal d'architecture et l'American Institute of Architects. Ces associations se sont entendues pour en arriver à une reconnaissance mutuelle des exigences professionnelles au Canada et aux États-Unis d'ici la fin de 1990.

Or, il est convenu - et c'est ici que se donne le coup d'envoi - que l'Ordre des ingénieurs du Québec sensibilisera le CCI à l'importance d'une telle entente et l'incitera à faire en sorte que l'ABET prenne les moyens qu'il faut pour uniformiser d'abord les exigences entre les États. Lorsque ce sera chose faite - et c'est pas demain la veille - le CCI et l'ABET pourront s'attaquer d'équipe à résoudre les problèmes de reconnaissance mutuelle sur le plan professionnel.

Il ne faut pas que, suite à cet accord de libre-échange, les différends issus de la reconnaissance mutuelle empêchent le Québec de demeurer le plus important exportateur de services de génie au monde.

PRÉSENTATION DE M. ALIN SOUSSI

Économiste, Office des professions du Québec

Les dispositions de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique en matière de services professionnels et leur impact sur la législation professionnelle au Québec

L'accord de libre-échange commercial entre le Canada et les États-Unis d'Amérique, signé le 2 janvier 1988 et qui est le plus important accord du genre dans l'histoire des deux pays, touche aussi les services professionnels et l'exercice des professions.

Ainsi, le chapitre 14 de l'Accord énonce les règles relatives au libre-échange des services, y compris les services professionnels, tandis que le chapitre 15 énonce les règles relatives à l'autorisation de séjours temporaires pour gens d'affaires incluant les professionnels.

Il s'agit là de deux chapitres innovateurs à l'échelle internationale, en matière d'accord de libre-échange commercial.

1. Portée de l'Accord en matière de libre-échange de services professionnels (chap. 14).

1.1 Pourquoi un libre-échange de services professionnels?

L'entente en matière de services professionnels s'insère dans le cadre plus global des services en général. En effet, le chapitre 14 de la partie IV de l'Accord comprend un ensemble de dispositions applicables à un grand nombre de secteurs de services. Il s'agit là d'une nouveauté en matière d'accords de libre-échange à l'échelle internationale. En effet, l'accord général international (le GATT) et les accords bilatéraux que les États-Unis ont signés dans le passé avec d'autres pays ne comportaient pas de règles relatives au commerce des services comme dans le cas du commerce des produits.

Les deux pays ont conclu un accord dans le secteur des services parce que dans les économies modernes, de plus en plus axées sur ceux-ci, il n'est plus possible de parler d'une libéralisation du commerce des produits sans parler de commerce de services; en effet, la

production, la vente et la distribution des produits et services connexes sont de plus en plus étroitement liées au secteur en question.

Dans le cadre de l'Accord, les négociations concernant les services professionnels ont porté, en premier lieu, sur les services professionnels liés au domaine des affaires, notamment sur les services offerts par les architectes, les ingénieurs et les comptables agréés. Les honoraires de ces professionnels sont en effet comptabilisés comme une composante du prix de revient de plusieurs produits et services commerciaux dans les deux pays. De plus, l'on prévoit qu'une libéralisation des services professionnels liés au secteur des affaires permettra une mobilité accrue de la main-d'oeuvre hautement qualifiée dans la zone du libre-échange, ce qui incitera une utilisation plus efficace de ces ressources.

1.2 Portée de l'Accord sur les services

Les règles concernant le libre-échange de services (y compris les services professionnels) entre le Canada et les États-Unis d'Amérique se trouvent au chapitre 14 de la IV^{e} partie de l'Accord, comme il a été mentionné auparavant.

1.2.1 Portée et champ d'application (article 1401)

L'article 1401 du chapitre 14 portant sur les services définit la portée de cette entente. Les règles que comporte ce chapitre s'appliquent à toute mesure d'une partie concernant la fourniture d'un service visé par un particulier ou une entreprise de l'autre partie à l'intérieur ou à destination du territoire de la partie. Les services visés par l'Accord se trouvent listés à l'annexe 1408.

La fourniture d'un service visé comprend, de façon générale, la production, la distribution, la vente, la commercialisation et la prestation du service en question ainsi que l'achat et l'utilisation de ce service. De même, elle englobe l'accès aux systèmes de distribution internes de ce service et leur utilisation, l'établissement d'une présence commerciale dans l'autre pays pour fins de distribution ou de prestation du service concerné. Elle comprend aussi, sous réserve des règles

relatives aux investissements dans l'Accord, tout investissement en vue de la fourniture et éventuellement de la prestation du service visé.

1.2.2 Les services professionnels visés

Les services professionnels visés sont les suivants, d'après la liste se trouvant à l'annexe 1408 de l'Accord:

- services de génie, d'architecture et d'arpentage;
- services de comptabilité et de vérification;
- service d'agrologie;
- services scientifiques et techniques;
- services de consultants en administration;
- services de bibliothécaires;
- services de consultation en agriculture.

D'une façon générale, la plupart des services professionnels sont visés par l'Accord sauf les services de médecins, de dentistes, d'avocats et de notaires ainsi que tous les services fournis ou assurés par les gouvernements.

1.3 Droits et obligations des parties (art. 1402)

Les droits et obligations des parties concernant le libre-échange au niveau de l'ensemble des services visés, y compris les services professionnels, sont fixés par l'article 1402 de l'Accord, dont l'essentiel peut être résumé comme suit:

a) application obligatoire de la règle du traitement national

Cela veut dire que chacune des deux parties doit traiter, dans des circonstances analogues, les fournisseurs des services visés de l'autre

partie en leur accordant un traitement non moins favorable au traitement le plus favorable qu'elle accorde à ses propres citoyens.

b) droit d'appliquer un traitement différent mais équivalent dans certaines conditions

Malgré les termes de l'Accord, chaque partie a le droit de réserver aux fournisseurs de services de l'autre partie, un traitement différent pourvu que ce traitement soit justifié pour des raisons de sécurité et de santé du public, de protection des consommateurs (dans notre jargon, "de protection du public") ou encore de gestion prudente. Il incombe cependant à cette partie de démontrer le bien-fondé de cette prérogative.

Cette règle donne le droit aux parties de maintenir une réglementation ou d'implanter une nouvelle réglementation dans l'objectif de protéger le public, par exemple dans le cas de services professionnels.

c) règle d'antériorité

Les deux parties ont le droit d'alléguer la règle d'antériorité de la réglementation existante. Les règles de l'Accord ne s'appliquent ainsi que pour les mesures à venir. En d'autres termes, les parties ne sont pas obligées de modifier les lois et règlements existants pour les rendre conformes à l'esprit de l'Accord. Cependant, toute nouvelle réglementation en la matière devra être conforme aux règles de l'Accord, c'est-à-dire ne comporter aucune mesure discriminatoire ou arbitraire envers les fournisseurs des services visés de l'autre partie.

1.4 Autorisation d'exercer et reconnaissance professionnelle (article 1403)

Cet article stipule précisément ce qui suit:

"1. Les parties reconnaissent que les mesures régissant l'autorisation d'exercer et la reconnaissance professionnelle des

nationaux qui fournissent des services visés devraient être liées principalement à la compétence ou à la capacité de fournir ces services.

2. Chaque partie s'assurera que ces mesures n'ont pas pour objet ni pour effet d'entraver ou de limiter de façon discriminatoire l'accès des nationaux de l'autre partie à ladite autorisation d'exercer ou reconnaissance professionnelle.

3. Les parties encourageront la reconnaissance mutuelle des prescriptions liées à l'autorisation d'exercer et à la reconnaissance professionnelle aux fins de la fourniture de services visés par des nationaux de l'autre partie."

Il ressort essentiellement de ces dispositions qu'aux termes de l'Accord, la reconnaissance professionnelle et l'autorisation d'exercer doivent être basées, de part et d'autre, principalement sur la compétence et la capacité de fournir le service visé.

1.5 Application aux annexes sectorielles

Ces dispositions s'appliquent, sauf mention contraire, aux annexes sectorielles, c'est-à-dire aux accords spéciaux ratifiés pour les secteurs suivants: l'architecture, le tourisme de même que les services informatiques et de réseau de télécommunications améliorés.

L'annexe sectorielle sur l'architecture est la seule annexe sectorielle ratifiée jusqu'à présent dans le domaine des professions. Ceci est dû notamment au fait, que ce dossier était semble-t-il le plus avancé et le plus complet au niveau des négociations pour le libre-échange des services professionnels et qu'il existait déjà, avant les négociations, des pourparlers entre les orgnaismes nationaux canadien et américain d'architecture, l'Institut Royal d'Architecture du Canada et l'American Institute of Architects, aux fins d'entente de réciprocité entre les architectes canadiens et américains.

Cette annexe sectorielle sur les services d'architecture pourra servir éventuellement de cadre méthodologique pour la conception et la

préparation d'ententes sectorielles (annexe sectorielles) touchant d'autres professions.

Comme on peut le remarquer dans l'annexe sectorielle sur l'architecture, une entente sectorielle spécifique comprend quatre articles ou quatre éléments, soit:

a) la portée et le champ d'application de l'entente;

b) les mécanismes d'élaboration de normes et d'exigences professionnelles mutuellement acceptables;

c) les mécanismes de mise en oeuvre de l'entente;

d) les mécanismes de contrôle du respect des règles de l'entente par les parties.

1.6 Mise en oeuvre ultérieure (article 1405)

Selon les termes du paragraphe 1 de l'article 1405 de l'Accord, les parties s'efforceront à l'avenir d'étendre les obligations du chapitre 14 de l'entente (obligations décrites précédemment), sous réserve des procédures prévues par les lois de chaque pays, en vue:

a) de modifier ou d'éliminer les mesures existantes incompatibles avec les dispositions du présent accord;

b) de mettre en oeuvre d'autres annexes sectorielles.

En vertu du paragraphe 2 de ce même article, il est convenu que les parties passeront en revue périodiquement les dispositions présentes pour inclure d'autres services et élargir l'accès aux marchés respectifs des services.

2. L'entente en matière d'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires (chap. 15)

2.1 Objectifs et portée

Un réel libre-échange suppose non seulement l'absence de discrimination dans le traitement des biens, services et investissements de l'autre Partie, mais aussi la libre circulation transfrontalière des personnes voyageant pour affaires. Or, la réglementation actuelle relative à l'immigration constitue dans les deux pays un obstacle à cette libre circulation. C'est ainsi que l'accord de libre-échange prévoit, entre autres à son chapitre 15, un assouplissement de cette réglementation en faveur des personnes voyageant pour affaires, y compris des professionnels, dans le but de faciliter son application. Désormais, pour cette catégorie de voyageurs, les formalités d'accès au territoire de l'autre Partie seront simples et rapides.

Pour fins d'application, l'Accord détermine quatre sous-catégories de voyageurs, soit:

- les hommes ou femmes d'affaires;
- les professionnels;
- les négociants ou investisseurs;
- les personnes mutées à l'intérieur de leur compagnie.

L'Accord prévoit également sept catégories d'activités, soit:

- la recherche et la conception;
- la fabrication, la production et l'expansion;
- la commercialisation;
- la vente;
- la distribution;

- le service après-vente;

- les services généraux.

2.2 Application aux professionnels

L'appendice 2 de l'annexe 1502.1 de l'Accord donne la liste des professionnels visés par l'Accord en cette matière.

Pour bénéficier des termes de l'Accord, le professionnel canadien voyageant aux États-Unis d'Amérique pour affaires doit:

a) satisfaire aux conditions générales d'entrée de base (c'est-à-dire répondre aux exigences normales en matière de santé et sécurité de même qu'en matière de sécurité nationale);

b) appartenir à une profession figurant dans la liste fournie à l'appendice 2 de l'annexe 1502.1 de l'Accord et indiquer l'objet précis de sa visite.

Pour fins d'application, la section C de l'Annexe 1502.1 de l'Accord précise en ce qui concerne les professionnels voyageurs canadiens:

"6. Un homme ou une femme d'affaires qui désire séjourner temporairement aux États-Unis d'Amérique pour y mener des activités professionnelles et qui satisfait aux conditions existantes imposées en vertu de l'article 214 e) de l'Immigration and Nationality Act, sera admis(e) sur présentation d'une preuve de citoyenneté canadienne ainsi que de documents attestant qu'il ou qu'elle exerce l'une des professions énumérées à l'appendice et décrivant l'objet du séjour temporaire.

"7. Les États-Unis d'Amérique n'exigeront pas, comme condition de l'autorisation d'un séjour temporaire en vertu du paragraphe 6, de(s) procédures d'approbation préalable, de(s) demandes, de(s) validations de l'offre d'emploi ou (d')autres procédures ayant un effet similaire."

3. Résumé de l'essentiel des principales dispositions concernant les services professionnels et les professionnels

1) La plupart des services professionnels sont visés par l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique, sauf les services de médecins, de dentistes, d'avocats et de notaires et tous les services fournis ou assurés par les gouvernements, notamment dans le cadre de programmes d'assurance-maladie et de programmes sociaux.

2) Cependant, pour le moment, un seul secteur des services professionnels, soit le secteur de l'architecture, a fait l'objet d'une entente spéciale (annexe sectorielle). L'on prévoit la signature prochaine d'ententes analogues dans d'autres secteurs professionnels.

3) En vertu de la règle d'obligation dite du traitement national, chacune des parties doit traiter les professionnels de l'autre partie comme s'ils faisaient partie de ses citoyens, concitoyens.

4) La principale règle de libre-échange en matière de services professionnels implique deux conditions:

a) la reconnaissance mutuelle du droit d'exercer basée principalement sur la compétence et la capacité de fournir le service professionnel visé;

b) la libre circulation transfrontalière des professionnels visés.

5) Chacune des parties a le droit de maintenir une réglementation professionnelle existante ou d'en adopter une nouvelle si le but d'une telle réglementation est de protéger le public et qu'elle n'a pas pour conséquence d'entraver outre mesure les règles de libre-échange.

6) En vertu de la règle d'antériorité, les parties ne sont pas obligées de modifier la réglementation existante qui serait incompatible avec les termes de l'Accord. En effet, l'application des dispositions de l'Accord n'a pas d'effet rétroactif. Mais toute nouvelle législation ou

réglementation professionnelle devra être conforme à l'esprit et aux termes de l'Accord (effet prospectif).

7) Par l'intermédiaire des organismes nationaux, une profession visée peut conclure, dans le cadre de l'Accord (annexes sectorielles), une entente particulière concernant les conditions et les normes mutuelles de reconnaissance professionnelle, dans la mesure, etc.

8) Les professionnels constituent une catégorie de voyageurs visés par les dispositions de l'Accord en matière d'autorisation de séjour temporaire pour affaires.

Pour bénéficier des dispositions applicables en la matière, c'est-à-dire pour bénéficier d'un traitement simple et rapide de sa demande d'accès au territoire de l'autre partie, le professionnel voyageur doit appartenir à une profession visée par l'entente et déclarer le motif précis de sa visite.

4. Impacts des dispositions précédentes sur la législation professionnelle en vigueur au Québec

L'examen des dispositions du Code des professions en regard d'une analyse préliminaire des termes de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique (chapitres XIV et XV particulièrement) a permis d'identifier les principales dispositions du Code des professions qui peuvent être affectées directement ou indirectement par les dispositions de l'Accord.

Les dispositions de l'accord de libre-échange s'appliquent par définition surtout aux professionnels étrangers, c'est-à-dire non immigrants, qui désirent séjourner et travailler temporairement au pays sans intention de résidence permanente. Or, le Code des professions et les lois professionnelles, de même que la Charte de la langue française, comme nous le verrons plus loin, prévoient dans la plupart des cas la possibilité de délivrer un permis temporaire d'exercice professionnel sous certaines conditions minimales sans satisfaire aux exigences nor-

males de délivrance d'un permis régulier, notamment en ce qui a trait au statut de résidence.

Certaines corporations professionnelles, celle des ingénieurs par exemple, accordent déjà des permis temporaires d'exercice à des professionnels américains sans difficulté majeure.

Il s'agit en l'occurrence pour les ordres professionnels canadiens et dans le cadre des dispositions de l'accord de libre-échange, d'assouplir davantage leurs règlements concernant la délivrance d'un permis temporaire d'exercice pour les rendre plus conformes à l'esprit de cet accord.

Du reste, il faut préciser qu'en ce qui concerne le Canada, les étrangers américains ou d'autres nationalités qui désirent s'établir d'une façon permanente au Canada doivent faire de l'extérieur du Canada, une demande de résidence permanente pour devenir immigrants reçus. Pour être admis, ils devront satisfaire aux conditions assez sévères établies par les lois canadiennes de l'immigration et suivre les multiples étapes du processus normal de sélection des immigrants.

Une fois reçus, les immigrants peuvent, après une période minimale de trois ans de résidence permanente continue au Canada, demander s'ils le désirent la citoyenneté canadienne et ce, en vertu de la Loi sur la citoyenneté canadienne.

En ce qui concerne leur établissement et l'exercice d'une profession dans la province de Québec, il existe, comme nous le verrons plus loin, un certain nombre d'exigences concernant la connaissance de la langue française tel que stipulé dans la Charte de la langue française de cette province.

Pour apprécier d'une façon préliminaire l'impact des dispositions de l'Accord du libre-échange sur la <u>législation professionnelle québécoise</u>, il y a lieu d'apporter les précisions suivantes:

4.1 Conditions d'admission à un permis régulier d'exercice professionnel

4.1.1 Conditions relatives à la résidence

L'article 44 du Code des professions (L.R.Q., chap. C-26) stipule que:

1) La corporation professionnelle des avocats, celle des notaires et celle des arpenteurs-géomètres peuvent refuser de délivrer un permis d'exercice (régulier) à une personne pour le seul motif qu'elle ne possède pas la citoyenneté canadienne.

2) Cependant, toutes les autres corporations professionnelles (ingénieurs, architectes, comptables agréés, etc.) ne peuvent refuser de délibrer un permis d'exercice pour ce seul motif si:

a) la personne est résidente permanente au Canada selon les termes de la Loi sur l'immigration; b) est domiciliée au Québec; c) s'engage à demander la citoyenneté canadienne dès qu'elle le pourra selon les termes de la Loi sur la citoyenneté canadienne.

L'article 45 précise pour sa part qu'une corporation professionnelle à laquelle s'applique l'article 44 peut retirer un permis d'exercice à une personne qui ne s'est pas conformée aux exigences de cet article du Code.

4.1.2 Connaissance de la langue française

Une connaissance suffisante du français est requise pour la délivrance d'un permis d'exercice régulier.

En effet, la Charte de langue française (chap. C-11) statue notamment que les ordres professionnels peuvent uniquement délivrer des permis de pratique professionnelle à des personnes qui ont de la langue française une connaissance appropriée à l'exercice de leur profession.

En effet, l'article 35 de cette charte stipule:

"35. Les ordres professionnels ne peuvent délivrer de permis qu'à des personnes qui ont de la langue française une connaissance appropriée à l'exercice de leur profession.

Une personne est réputée avoir cette connaissance si:

1) elle a suivi, à temps plein, au moins trois années d'enseignement de niveau secondaire ou post-secondaire dispensé en français;

2) elle a réussi les examens de français langue maternelle de la quatrième ou de la cinquième année du cours secondaire;

3) à compter de l'année scolaire 1985-1986, elle obtient au Québec un certificat d'études secondaires.

Dans les autres cas, une personne doit obtenir une attestation délivrée par l'Office de la langue française ou définie comme équivalente par règlement de l'Office.

L'office peut, par règlement, fixer les modalités et les conditions de délivrance d'une attestation, pourvoir à la constitution d'un comité d'examen et à son mode de fonctionnement et établir des critères et un mode d'évaluation de la connaissance du français appropriée à l'exercice d'une profession ou d'une catégorie de professions."

4.1.3 Exigences académiques et de formation de base

Ces exigences sont généralement fixées par la loi ou les règlements de la corporation professionnelle et varient par conséquent d'une profession à l'autre. L'article 42 du Code des professions fixe toutefois des conditions générales. A cet effet, il stipule:

"42. Sous réserve des dispositions d'une loi particulière, nul ne peut obtenir un permis ou un certificat de spécialiste s'il n'est détenteur d'un diplôme reconnu valide à cette fin par règlement du gouvernement édicté en vertu du paragraphe a) du premier alinéa de

l'article 184 ou d'un diplôme reconnu équivalent par règlement du Bureau de la corporation délivrant un tel permis ou un tel certificat, suivant le cas.

Nonobstant toute disposition d'une loi particulière, un permis ou un certificat de spécialiste peut toutefois être délivré à une personne qui ne détient pas un diplôme visé au premier alinéa, mais qui possède une formation reconnue équivalente par les règlements du Bureau de la corporation délivrant un tel permis ou un tel certificat, suivant le cas."

Donc, comme exigence de base à la délivrance d'un permis régulier d'exercice ou d'un certificat de spécialiste, un(e) postulant(e) devrait détenir un diplôme reconnu valide à cette fin par règlement du Gouvernement ou posséder une formation reconnue équivalente par le Bureau de la corporation professionnelle.

Rappelons qu'à cet effet, le paragraphe 3 de l'article 1403 du chapitre 14 de l'accord de libre-échange stipule que: "Les Parties encourageront la reconnaissance mutuelle des prescriptions liées à l'autorisation d'exercer et à la reconnaissance professionnelle aux fins de fourniture de services visés par les nationaux de l'autre Partie".

Les négociations concernant la reconnaissance mutuelle d'exercer par les organismes professionnels nationaux des deux Parties peuvent se faire dans le cadre d'une "annexe sectorielle".

4.2 Conditions d'admission à un permis temporaire d'exercice professionnel

Comme nous l'avons mentionné, il existe, en vertu du Code des professions et des lois et règlements professionnels, la possibilité de délivrer un permis temporaire ou un permis restrictif d'exercice professionnel à certaines catégories de personnes, à certaines conditions.

4.2.1 Autorisation d'un permis temporaire d'exercice

Selon l'article 41 du Code, une coproration peut délivrer un permis temporaire d'exercice. Cet article stipule:

"41. Sous réserve des articles 35, 37 et 38 de la Charte de la langue française (chapitre C-11), le Bureau d'une corporation peut délivrer aux conditions qu'il détermine, à une personne légalement autorisée à exercer hors du Québec la même profession que les membres de cette corporation, un permis temporaire valable pour un an et renouvelable".

4.2.2 Autorisations spéciales pour personnes exerçant hors du Québec

L'article 33 du Code des professions stipule:

"33. Nonobstant l'article 32, le président d'une corporation peut, par autorisation spéciale, habiliter une personne légalement autorisée à exercer hors du Québec la même profession que les membres de cette corporation à exercer cette profession au Québec pour le compte de toute personne ou de tout groupe de personnes indiqué dans l'autorisation.

Cette autorisation est valide pour trois mois et ne peut être renouvelée que par le Bureau.

Au cas de refus du président d'accorder l'autorisation demandée, la demande peut en être faite au Bureau, dont la décision à ce sujet est sans appel."

Par ailleurs, l'article 39 du Code des professions autorise le port temporaire d'un titre réservé aux membres d'une corporation professionnelle, à une personne légalement autorisée à exercer la même profession hors du Québec. Cet article stipule précisément:

"39. Nonobstant l'article 36, le président d'une corporation peut, par autorisation spéciale, habiliter une personne légalement autorisée à exercer hors du Québec la même profession que les membres de cette

corporation, à utiliser au Québec le titre réservé aux membres de la corporation.

Cette autorisation est valide pour trois mois et ne peut être renouvelée que par le Bureau.

Au cas de refus du président d'accorder l'autorisation demandée, la demande peut en être faite au Bureau, dont la décision à ce sujet est sans appel."

4.2.3 Délivrance d'un permis temporaire au niveau des lois particulières:

Ceci dit, et pour les professions plus particulièrement concernées par l'accord de libre-échange, la réglementation actuelle en matière de délivrance de permis temporaire peut être résumée comme suit:

a) pour les architectes:

L'article 12 de la loi sur les architectes (L.R.Q., chap. A-21) stipule:

"12. Le Bureau peut délivrer, aux conditions qu'il détermine, un permis temporaire à toute personne engagée comme professeur dans une école d'architecture du Québec reconnue par le Gouvernement. Ce permis est valide pour la durée de l'engagement de cette personne comme professeur."

Cette possibilité s'avèrera sans doute insuffisante dans l'avenir pour une application réelle de l'annexe sectorielle 1404 de l'accord de libre-échange relative à une entente sur les services professionnels d'architecture.

b) pour les ingénieurs:

La Loi sur les ingénieurs (L.R.Q., chap. I-9) offre plus d'ouverture quant à l'autorisation d'un permis temporaire d'exercice.

Ainsi, l'article 18 de cette loi prévoit la possibilité de délivrer un permis temporaire de travail déterminé à une personne domiciliée au Canada et membre d'une association canadienne d'ingénieurs autorisée à régir la profession.

Le paragraphe 1 de l'article 19 de la même loi autorise la possibilité d'émettre un permis temporaire de travail déterminé à une personne domiciliée hors du Québec, ayant les qualifications requises, non éligible en vertu de l'article 18 lorsque cette personne travaille en collaboration avec un ingénieur membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec. Le paragraphe 2 de ce même article autorise cependant le Bureau de l'Ordre à délivrer, dans des circonstances spéciales, un permis temporaire à un ingénieur en charge de travail, à condition qu'il soit assisté d'un membre de l'Ordre. Dans les deux cas, le membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec doit participer à la surveillance des travaux.

De plus, l'article 20 de la même loi stipule:

"20. Le Bureau peut accepter comme membre une personne qui n'est pas citoyen canadien et qui ne remplit pas les conditions fixées à l'article 44 du Code des professions, mais qui est domiciliée au Québec et possède la compétence voulue et dont les services sont requis au Québec comme spécialiste. Ce membre doit être admis pour un emploi donné et ne peut exercer qu'aux fins de cet emploi."

c) pour les comptables agréés:

La Loi sur les comptables agréés ne prévoit pas à proprement parler de possibilité de délivrance d'un permis temporaire d'exercice.

L'article 22 de cette loi prévoit la possibilité de délivrer un permis d'exercice à une personne membre d'un ordre de comptables agréés d'un autre pays, à condition, entre autres, que cette personne soit citoyenne canadienne ou qu'elle se conforme à l'article 44 du Code des professions (c'est-à-dire être immigrant reçu au Canada, être domicilié au Québec et s'engager à demander la citoyenneté canadienne dès que possible).

Dans ces conditions, il est possible que pour permettre l'application de l'article 1403 de l'accord de libre-échange, un amendement à la Loi sur les comptables agréés soit nécessaire pour prévoir la possibilité de délivrer un permis temporaire d'exercice, sans les exigences de l'article 44 du Code des professions, aux comptables agréés américains désirant travailler temporairement au Québec.

4.2.4 Conditions relatives à la résidence pour la délivrance d'un permis temporaire d'exercice

En règle générale, et comme on a pu le remarquer, il n'est pas nécessaire d'être citoyen canadien, immigrant reçu ou être domicilié au Québec pour être admissible à un permis d'exercice temporaire.

4.2.5 Connaissance de la langue française

Les corporations professionnelles peuvent délivrer un permis temporaire de pratique aux personnes autorisées à exercer légalement hors du Québec, sans les exigences de l'article 35 de la Charte de la langue française.

En effet, l'article 37 de la Charte stipule:

"37. Les ordres professionnels peuvent délivrer des permis temporaires valables pour une période d'au plus un an aux personnes venant de l'extérieur du Québec qui sont déclarées aptes à exercer leur profession mais qui ne remplissent pas les exigences de l'article 35 quant à la connaissance de la langue officielle."

L'article 38 ajoute:

"38. Les permis visés à l'article 37 ne sont renouvelables que deux fois, avec l'autorisation de l'Office de la langue française si l'intérêt public le justifie. Pour chaque renouvellement, les intéressés doivent se présenter à des examens tenus conformément aux règlements de l'Office de la langue française."

Les corporations professionnelles peuvent aussi délivrer un permis restrictif aux personnes qui ne satisfont pas aux exigences de la langue française, à certaines conditions. A ce sujet, l'article 40 de la Charte stipule:

"40. Dans les cas où l'intérêt public le justifie, les ordres professionnels peuvent, avec l'autorisation préalable de l'Office de la langue française, délivrer un permis restrictif aux personnes déjà autorisées à exercer leur profession en vertu des lois d'une autre province ou d'un autre pays. Ce permis restrictif autorise son détenteur à exercer sa profession exclusivement pour le compte d'un seul employeur dans une fonction ne l'amenant pas à traiter avec le public.

Dans ces cas, un permis peut également être délivré au conjoint."

4.2.6 Exigences académiques et de formation pour la délivrance d'un permis de pratique temporaire

Actuellement, elles varient d'une corporation professionnelle à l'autre. Mais d'une façon générale, l'article 41 du Code des professions laisse entendre qu'il s'agit des exigences de formation que devrait satisfaire toute personne pour être autorisée légalement à exercer hors du Québec la même profession que celle qu'exercent les membres de la corporation professionnelle québécoise.

PRÉSENTATION DE M. GABRIEL SAVARD

Associé du Cabinet
Price Waterhouse

VERS UNE LIBÉRALISATION DU COMMERCE INTERNATIONAL DES SERVICES-CONSEILS EN ADMINISTRATION DANS LE CADRE DU LIBRE-ÉCHANGE

Mise en situation

Plusieurs corridors mènent à la salle des débats sur le sujet fort complexe que représente le libre-échange pour l'avenir de notre pays: certains l'abordent par la logique macro-économique, d'autres invoquent un rationnel comptable, d'aucuns s'inspirent de considérations plus sociales ou culturelles pour étayer leur prise de prosition.

Face à l'immense prisme qui risque de déformer l'objet réel de l'enjeu poursuivi - qui est finalement un plus grand bien-être matériel pour l'ensemble des Canadiens - je préfère aborder ce sujet sous l'angle de "L'entrepreneur", c'est-à-dire celui qui essaie de balancer l'équation délicate entre le risque et l'opportunité.

De cette manière, l'exposé a l'avantage d'apparaître moins catégorique, moins doctrinaire et sans doute... moins compromettant.

Sans vouloir minimiser l'importance de la recherche et des études d'impact sur l'avenir de l'industrie canadienne dans son ensemble, je propose plutôt de faire de la place au génie de l'entreprise canadienne en général, qui saura fixer les plus grands avantages de l'ouverture inconditionnelle à l'immense marché des consommateurs américains.

Regardons plus spécifiquement le dossier sous l'angle du secteur d'activités que représentent les services-conseils en gestion, sur lequel nous nous penchons plus particulièrement aujourd'hui:

- "Que signifie pour les conseillers en gestion le dossier des discussions du libre-échange avec les États-Unis?
- Et devons-nous opter, en tant que professionnels en administration, pour une libéralisation du commerce international des services d'experts-conseils en gestion, ou non?"

Prise de position générale

Sur le fond, je réponds d'emblée oui. Plus précisément, je crois que le libre-échange devrait être global et non sectoriel afin d'éviter les arbitrages politiques, tout en s'appliquant graduellement. Dans un premier temps, il devrait se confiner au commerce bilatéral pour s'étendre éventuellement au commerce multilatéral.

Le libre-échange ne sera ni une panacée à nos problèmes économiques, ni même un moteur de développement. Toutefois, il constitue un facteur "d'ouverture de marché": à nous d'apprendre les règles du jeu continentales de l'industrie et du commerce.

Personnellement, je maintiens que le "Trade off" déchirant entre l'économique et le culturel ou le social que voient certains opposants à la libéralisation du libre-échange est un faux problème. Cet argument est davantage une version récente d'une doctrine social-démocrate qui veut que la distribution de la richesse passe avant la création de la richesse. Heureusement, le discours à cet égard change, au Canada et au Québec en particulier: le profit est devenu légitime, la déréglementation et la privatisation sont même à la mode; la finance nous intéresse de plus en plus, le commerce international nous passionne et... nous vendons de plus en plus aux Américains.

C'est avec fierté que nous pouvons reconnaître désormais que les experts-conseils en gestion canadiens constituent un groupe de travailleurs professionnels de calibre international dont la réputation est parallèle à celle de nos ingénieurs, de nos architectes, de nos scientifiques et de nos médecins.

Les normes professionnelles dans les diverses corporations ou organismes qui regroupent ces professionnels sont de plus en plus élevées et comparables à celles de bien d'autres professionnels de pays étrangers. Car, les conseillers en gestion canadiens sont qualifiés pour assurer les divers services qu'ils rendent et sont en mesure de les offrir partout dans le monde. Il nous appartient de foncer de l'avant.

La situation actuelle est injuste pour les conseillers en administration canadiens

La situation commerciale actuelle est injuste pour les conseillers en administration canadiens parce que leurs concurrents américains peuvent venir servir plus facilement des clients canadiens que les conseillers canadiens ne peuvent fournir leurs services sur le marché américain.

La loi et les dispositions règlementaires américaines sur l'immigration constituent une grave barrière non tarifaire par comparaison à l'effet des dispositions règlementaires canadiennes relatives à l'admission des conseillers américains. Je crois que les législations tant américaines que canadiennes devraient être profondément révisées dans le sens d'une plus grande liberté d'accès aux débouchés pour le commerce des services.

D'autres problèmes existent qui sont moins importants quoique les restrictions locales sur l'acquisition de services sont fréquentes. Quant aux taux de change, l'importance de la différence de change du dollar canadien est incertaine parce que nos services ne sont pas toujours sensibles au prix.

Les conseillers américains travaillent plus au Canada que nous ne travaillons aux États-Unis

Les sociétés américaines de conseillers en administration occupent une place disproportionnée sur le marché canadien, en partie à cause des différences d'application des règlements qui régissent l'accès aux marchés canadien et américain de services de conseils négociés.

Une étude récente démontrait qu'en 1984, au-delà de 30 millions de dollars de chiffre d'affaires avaient été réalisés au Canada par des firmes américaines. Or, l'inverse n'est pas vrai: sans que le montant soit confirmé par des sources officielles, il appert que les sociétés canadiennes n'auraient réalisé qu'un chiffre de 3 millions aux États-Unis en cette même année. Cette pénétration du marché américain est infime

par rapport à la demande américaine totale estimée à 3.5 milliards de dollars.

Il est donc clair que les entreprises américaines ont pénétré beaucoup plus profondément le marché canadien que nous avons pénétré le marché américain. Les différences des lois américaines et canadiennes sur l'immigration et de leur administration en sont la principale raison.

La limitation des voyages d'affaires est la principale barrière non-tarifaire à l'expansion du commerce des services-conseils en administration

Les permis de travail américains sont, soit refusés, soit accordés après des délais beaucoup trop longs: plus de 2 mois. Les dispositions canadiennes équivalentes sont beaucoup plus expéditives: nous permettons des séjours temporaires de 30 jours sans autre formalité qu'une approbation préliminaire d'un permis de travail. Le caractère restrictif comparatif des procédures d'immigration peut être résumé comme suit:

- Le Canada a des procédures souples qui tendent à favoriser l'admission des conseillers américains;

- Les États-Unis ont des règles et procédures qui tendent à restreindre l'entrée des conseillers canadiens;

- Le résultat général est une entrée limitée aux U.S.A: pour les clients américains, le processus est trop long et comporte beaucoup d'inconvénients.

D'autres barrières non tarifaires font obstacle à l'exportation de services de conseillers canadiens

La législation et les règlements administratifs américains qui restreignent les appels d'offres dans l'esprit du "Buy American Act" sont sources de problème, sans compter les différences dans les lois fiscales entre les taux d'intérêt et la limitation d'ouverture de succursales.

L'effet du taux de change est incertain

Les clients, de façon générale, achètent ce qu'ils veulent, en ce sens qu'ils évaluent d'abord et avant tout les avantages liés à l'embauche de spécialistes reconnus. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'appels d'offres formels, les sociétés canadiennes ont un avantage concurrentiel à l'étranger.

Une plus grande liberté de commerce aurait de nombreux avantages

Une plus grande liberté dans le commerce des services-conseils en gestion entre le Canada et les autres pays, notamment les États-Unis, profiterait à la fois aux experts-conseils et aux clients. Le problème n'est pas de savoir comment elle pourrait être négociée, c'est-à-dire dans le cadre d'un traité commercial ou dans celui de nouvelles dispositions en matière d'immigration pour les déplacements d'affaires. Ce qui compte, c'est le résultat.

Le commerce des services, comme toutes les autres formes de commerce, devrait être libre pour laisser jouer les mécanismes de la libree concurrence qui est la meilleure garantie d'efficacité dans l'emploi des ressources du monde, tant dans le commerce national qu'international.

Plusieurs points méritent d'être soulevés à ce sujet:

- Tout le monde aurait à gagner d'un accroissement de la productivité d'experts-conseils talentueux.

Si les experts-conseils en gestion tant canadiens qu'américains étaient libres de travailler de part et d'autre de la frontière, les clients des deux pays auraient l'avantage de disposer plus facilement d'une plus vaste gamme d'options dans leurs services. Cela mènerait indubitablement à un accroissement de la productivité des clients et à un accroissement net de la richesse du continent.

La réciproque est vraie pour les experts-conseils proprement dits. Les voyages sont enrichissants et pas seulement sur le plan culturel. L'expérience de nouvelles situations, de nouveaux problèmes, de

nouvelles techniques de résolution de problèmes pourrait accroître considérablement la compétence et la confiance des conseillers, qu'ils soient canadiens ou américains.

Les transferts de technologie en seraient accélérés

Une plus grande liberté de déplacement pour fournir des services d'experts-conseils en gestion faciliterait l'échange de technologies nouvelles entre le Canada et les États-Unis. Pour le Canada, l'apport serait assurément bénéfique.

De plus, les experts-conseils canadiens qui constituent des praticiens de calibre mondial ont aussi leur propre contribution à apporter, inspirée du savoir-faire de fournisseurs canadiens de nouvelles méthodes et de nouveaux matériaux.

Par exemple, dans le domaine des télécommunications qui sont à la fine pointe du progrès, tout élément pouvant accélérer la circulation mondiale de la technologie commerciale ne peut qu'être avantageux pour tous.

Les possibilités d'exportations canadiennes feraient s'étendre la profession d'expert-conseil en administration

Etant donné qu'il est plus facile pour les Américains d'entrer au Canada, les États-Unis bénéficient déjà de certains des avantages d'une plus grande liberté de commerce sans avoir à supporter la réciprocité qui assurerait les mêmes avantages au Canada. Il est donc permis de croire que dans le contexte de la libéralisation des échanges, le Canada serait susceptible d'en profiter davantage.

Le libre-échange augmenterait l'emploi d'experts-conseils au Canada et contribuerait à l'avenir de notre pays.

Si l'on part du principe que la concurrence est avantageuse pour le développement des affaires et qu'en tout cas, si elle ne l'est pas pour certains points particuliers, elle l'est pour l'entreprise privée en

général, il est impossible actuellement d'estimer avec précision comment le libre-échange entre le Canada et les États-Unis dans le secteur des services de conseils en gestion affecterait l'emploi de Canadiens dans la profession. Je maintiens tout de même que l'effet en serait positif.

Les gains sont non seulement quantitatifs mais également qualitatifs: en effet, les résultats en matière de spécialisation, de compétence et de nouvelles découvertes dans le domaine des sciences de l'administration multiplieraient par ricochet tout effet initial de création d'emplois sous de nombreux rapports actuellement imprévisibles.

Je crois que les experts-conseils en gestion ont déjà beaucoup contribué à la productivité de notre économie et pourront lui apporter encore davantage demain. Ils seront bien mieux situés à la hauteur des occasions possibles s'ils ont le champ libre sur un marché continental, voire même mondial, pour développer et exercer leur talent d'avant-garde qu'ils ont, du reste, déjà prouvé à la population canadienne.

Conclusion

En résumé, j'estime que la frontière américaine devrait être ouverte davantage aux experts-conseils canadiens ou sinon celle du Canada devrait être plus fermée. La situation actuelle dénote un déséquilibre.

Dans le contexte plus large du commerce international, le libre-échange à l'échelle mondiale demeure un objectif à poursuivre, une expérience première avec les États-Unis constituant une forme d'expérimentation fort intéressante pour la société canadienne vers les marchés mondiaux.

Si une telle forme d'entente apparaît impossible, il me semble que le gouvernement canadien devrait négocier un assouplissement des restrictions américaines en matière d'immigration pour le genre de déplacements que les experts-conseils canadiens ont à effectuer.

Bref, je recommande de libéraliser le commerce des services de conseils en gestion à partir du principe de la réciprocité.

Les conseillers en administration canadiens sont désormais des professionnels de calibre international, capables de rivaliser sur un pied d'égalité avec leurs homologues des autres pays. D'où notre intérêt pour l'ouverture des frontières et l'accroissement de la liberté de circulation. Les portes doivent nous être ouvertes pour nous permettre de développer notre aptitude à la concurrence internationale, à une plus grande productivité et à une augmentation du niveau de vie des deux côtés des frontières.

C'est avec fierté que nous pouvons reconnaître la maturité à laquelle est parvenue l'industrie des services-conseils en gestion au Canada dans toutes les spécialités des sciences de l'administration. Pour cette raison, nous n'avons pas à craindre les principes de la libre concurrence. Au contraire, ayons confiance en nos moyens, donnons-nous accès aux marchés mondiaux, capitalisons sur les cerveaux canadiens et démontrons notre calibre international. Dans cette voie, nous ne pourrons qu'être gagnants dans le futur.

PRÉSENTATION DE M. CHARLES FRENETTE

Ingénieur Associé
ADS Associés Ltée
Groupe-Conseil

1.0 Introduction

Nombre d'intervenants, au cours de la journée, ont pu vous situer le cadre juridique à l'intérieur duquel se développera l'accord de libre-échange, de même que les limites et contraintes de l'exercice de la profession d'ingénieur-conseil.

Le témoignage que je veux vous communiquer est plus celui d'un praticien engagé au sein d'un important groupe-conseil, ADS Associés Ltée. Quelles sont les perspectives qui s'ouvrent à nous? Quel est le marché potentiel? Quelle stratégie comptons-nous développer? La réflexion qui se fait chez nous doit l'être chez l'ensemble des groupes d'ingénierie qui veulent progresser.

2.0 Le libre-échange vs le génie-conseil

L'Accord de libre-échange au niveau des services professionnels en ingénierie, c'est d'abord et avant tout une porte ouverte, porte ouverte qu'il ne nous faut pas hésiter à franchir si nous nous sommes donné auparavant les outils nécessaires.

Jusqu'à maintenant, il était assez laborieux de pénétrer le marché américain, les contraintes étant assez nombreuses et les contorsions à faire pour les contourner relevant de la haute voltige.

Nous croyons que personne ne réussira à pénétrer le marché américain en tentant d'exporter les services conventionnels d'ingénierie-conseil. Là comme ailleurs, l'excellence de la technologie de pointe proposée prévaudra.

L'ingénierie québécoise a développé de nombreuses spécialités et des expertises technologiques de pointe au cours des dernières années. Cela, les Québécois peuvent et doivent l'exporter, puisqu'il y a une demande.

3.0 Un exemple pratique: ADS Associés Ltée

ADS Associés Ltée, groupe multidisciplinaire bien connu au Québec (troisième groupe-conseil en importance) et au Canada, a étendu son expertise à l'Europe, à l'Asie, à l'Afrique et, depuis 2 ans, aux États-Unis, où nous avons un premier bureau à Boston.

Nous ne nous attendons pas à construire des immeubles ou des routes, mais nous orientons plutôt nos efforts à exporter et implanter des technologies de pointe que nous avons développées et où nous sommes, dans bien des cas, des leaders mondiaux.

Sans vous faire une énumération exhaustive de ces technologies, je voudrais vous citer quelques exemples de technologies que nous voulons développer sur le marché américain:

1) un système complet et unique de gestion énergétique;

2) un système complet d'entretien programmé;

3) un système complet de gestion et d'entretien sanitaire;

4) une technologie unique de décontamination des sites pollués aux hydrocarbures (ADS UMA).

Grâce à l'accord de libre-échange, les possibilités d'exportation et de développement de ces technologies sur le marché américain seront grandement facilitées puisque les besoins existent et que nous possédons l'expertise pour les combler.

4.0 Le marché américain

Offrir une spécialité unique ou une technologie de pointe, voilà la compréhension que nous nous faisons des possibilités d'expansion sur le marché américain, compréhension qui oriente notre plan d'action face aux possibilités qu'offre le marché américain.

Il existe actuellement des besoins aux États-Unis:

- coût d'électricité élevé, d'où demande accrue d'électricité de l'Hydro-Québec;

- possibilité de cogénération*;

- problème environnemental dû à des sites contaminés;

- utilisation rationnelle de l'énergie à l'aide d'équipements conçus pour économiser l'énergie;

- revalorisation des déchets domestiques comme source énergétique.

Nous avons les technologies au Québec pour répondre à ces besoins.

5.0 Québec, plaque tournante

L'accord sur la libéralisation des échanges commerciaux entraîne un autre phénomène très intéressant pour le Québec.

Le Québec, on l'a souvent répété, est au carrefour des civilisations américaine et européenne.

Depuis que l'Accord est signé, nombre d'industriels européens perçoivent le Québec, encore plus qu'auparavant, comme une porte d'entrée sur le continent américain et, à l'inverse, nombre d'industriels américains considèrent le Québec comme base de départ de la conquête du marché européen.

Pour notre part, au cours des derniers mois, nous avons eu deux propositions très sérieuses d'association avec des groupes européens qui veulent collaborer avec nous et de même nous négocions présentement avec des groupes américains qui veulent pénétrer le marché européen.

---

* Cogénération: Production d'électricité dans l'usine à l'aide de génératrice au diesel ou de turbine à vapeur.

En s'associant à des Québécois, les partenaires américains ou européens règlent une partie des problèmes culturels ou linguistiques qu'ils vivaient auparavant.

Le Québec, avec l'accord de libre-échange, peut donc espérer devenir une véritable plaque tournante du transfert technologique USA/Europe.

Comme vous pouvez le constater, j'ai pu, brièvement, vous exposer notre conviction que l'accord de libre-échange offre de nombreuses possibilités d'expansion pour les services professionnels d'ingénierie-conseil.

C'est à nous d'y voir.

PRÉSENTATION DE M. MICHEL DALLAIRE

Michel Dallaire et Associés

De nouveaux marchés pour les architectes Québécois et Canadiens
Partie II

Mon exposé vient compléter celle de mon confrère architecte, Monsieur Claude Letarte, qui vous a dressé un portrait historique des discussions qui se sont tenues entre les architectes américains et canadiens.

Monsieur Letarte vous a exposé également l'approche philosophique propre aux architectes américains et canadiens en regard de l'ouverture de la pratique architecturale aux praticiens et collègues voisins.

Au préalable, rappelons simplement quelques états de faits reliés à l'exercice de la profession de l'architecte.

1. Les législations canadienne et québécoise actuelles limitent le droit d'exercice des architectes à la province ou l'État où ils ont réussi les examens de l'ordre ou association professionnel(le);

2. Conséquemment, pour exercer sa profession d'architecte dans plus d'une province ou dans un État américain, il faut que le candidat réussisse les examens de l'ordre ou de l'association professionnel(le) de la province ou de l'État concerné, et dans ce cas, l'association se réserve le droit de reconnaître ou pas la formation académique du candidat;

3. En général, les ordres et associations des architectes étaient fort sévères quant à la formation des candidats originant d'autres provinces ou États, ou encore à l'égard des candidats étrangers;

4. Entre vous et moi, la solution la plus pratique pour exercer dans une autre province ou un autre État, était et a toujours été de s'associer à une firme local d'architectes ayant un droit d'exercice dans la province ou l'État concerné et conséquemment de s'associer à une firme locale d'architectes connaissant bien les codes et règlements de construction en vigueur dans la province ou l'État concerné par le projet;

Dans le cadre du libre-échange, je demeure personnellement convaincu qu'il s'agira toujours là de l'approche la plus sensée, la plus rentable;

Néanmoins, dans le cadre des discussions sur le libre-échange, les ordres et associations d'architectes ont manifesté une grande ouverture d'esprit et une volonté de collaboration.

1. C'est ainsi que l'Ordre des architectes du Québec affirme par exemple, qu'il ne sera pas plus exigeant envers les candidats architectes américains qu'il ne l'est actuellement pour les étudiants québécois en architecture, et ce, au niveau des équivalences de cours de formation, de l'expérience professionnelle et des examens d'admission.

En ce qui me concerne, mon exposé traitera de deux (2) sujets:

- Soit l'inventaire des principaux débouchés s'offrant aux architectes québécois et canadiens sur le marché américain;

- Soit l'énoncé des avantages indéniables des ententes gouvernementales bilatérales, comme le libre-échange, pour les architectes qui ont l'expérience de l'international et pour les architectes que l'aventure internationale intéresse.

Donc, première partie de mon exposé:

L'énoncé des principaux créneaux commerciaux américains pour les cabinets d'architectes canadiens.

Il est rarement facile de pénétrer un marché étranger. Toutefois, si l'on sait cibler les marchés avec précision, si l'on sait faire preuve de dynamisme dans la promotion et si l'on sait investir le temps et l'argent voulus, l'architecte canadien peut espérer réussir dans le marché américain de la construction.

On y construit chaque jour, des hôtels, des laboratoires, des édifices gouvernementaux, des aéroports, des maisons, des entrepôts et des centres commerciaux.

Les créneaux les plus intéressants apparaissent être les suivants parce qu'ils offrent un débouché important, qui correspond à une expertise canadienne reconnue;

Pour le moment, on peut identifier huit (8) grands créneaux:

1. La revitalisation des centres-villes et la restauration des bâtiments historiques, deux tendances qui sont à la hausse partout aux États-Unis;

2. Le réaménagement des secteurs riverains, dans les grandes métropoles comme dans des villes moins connues: Hartford, Bellingham, New Bedford, etc.;

3. Les centres médicaux de santé, dont la conception change radicalement par suite des coupures budgétaires du fédéral et des États;

4. Les édifices à bureaux commerciaux;

5. La construction d'appartements de luxe en copropriété, liée à la revitalisation des secteurs riverains et des centres-villes et à la construction de résidences pour personnes âgées;

6. Les installations scolaires, notamment la construction d'établissements d'études post-secondaires;

7. Les centres correctionnels, secteur où la demande est très forte;

8. Enfin, les laboratoires et usines qui fabriquent des produits faisant appel à la technologie de pointe et qui font l'objet de nouvelles exigences en matière de qualité et d'emplacement;

Deux (2) autres créneaux spécialisés pourraient s'ouvrir au cours des prochaines années: les centres culturels et de loisirs et la rénovation. Les cabinets canadiens auraient avantage à suivre de près l'évolution de ces marchés.

1. Revitalisation et restauration

La revitalisation des centres-villes et la restauration des bâtiments historiques prend de l'ampleur aux États-Unis, car si l'exode de l'après-guerre vers les banlieues a vidé le coeur des villes américaines, la tendance s'inverse actuellement.

A titre d'exemple: Arthur Erickson est maître d'oeuvre du California Center (réaménagement de 11 acres, au centre de Los Angeles).

D'autre part, les promoteurs qui réhabilitent des bâtiments historiques bénéficient d'importants avantages fiscaux.

Ainsi, la restauration de bâtiments classés dans le Historic Register donne droit à un crédit d'impôt de 20%; celle de bâtiments non classés qui datent d'avant 1936, à un crédit de 10%.

Donc, selon les prévisions les plus réalistes, la revitalisation des centres-villes s'affirme comme une tendance irréversible de la prochaine décennie.

2. Réaménagement des secteurs riverains

Le réaménagement des secteurs riverains constitue un autre créneau prometteur. Les Canadiens possèdent l'expérience et l'expertise voulues pour s'imposer sur le marché américain.

On a déjà réalisé des travaux d'envergure dans les grandes métropoles.

Boston (Mass.):

- Le Quincy Market, adjacent au front de mer (commerces);
- Le Commonwealth Pier Five et le Boston Fish Pier (transformation du poisson, bureaux, poissonniers).

New York (N.Y.):

- Le South Street Seaport (complexe de 360 millions de dollars comprenant bureaux, commerces et marché de poisson).

Jersey City (N.J.):

- Le réaménagement des rives de l'Hudson à West New York (N.J.); projet d'un milliard.

Chicago (Illinois):

- Le Navy Pier (projet récréatif et touristique de 337 millions: en préparation).

Portland (Oregon):

- Le Riverplace (complexe commercial, administratif, domiciliaire, hôtelier et récréatif de 145 millions).

Norfolk (Virginie):

- Le Freemason Harbour (complexe commercial et résidentiel de 120 millions).

Evidemment, le réaménagement des secteurs riverains se heurte à différents obstacles, tels la division des droits de propriété et la multiplicité des paliers gouvernementaux concernés.

Aussi, dans ce champ d'activité, l'association des intérêts privés aux pouvoirs publics apparait être un élément essentiel.

3. Les établissements médicaux

Une nouvelle philosophie de gestion favorise la restructuration de l'industrie américaine de la santé... et crée un débouché pour une expertise canadienne reconnue.

Si la construction d'hôpitaux continue à diminuer, par contre, on explore de nouvelles formules pour accroître la viabilité des hôpitaux; les directions générales optent plutôt pour le réaménagement des installations existantes que pour la construction de nouvelles.

D'autre part, les nouvelles pratiques médicales facorisent les petits établissements spécialisés. On trouve maintenant dans tous les pays, des urgences autonomes, des cliniques spécialisées en soins ambulatoires, en soins palliatifs, en infographie (tomodensitométrie et techniques connexes), en soins externes et en dialyse rénale, des foyers pour personnes âgées, etc. Le mouvement touche même les généralistes, qui s'installent de plus en plus dans des secteurs commerciaux.

La tendance à rapetisser et à décentraliser les établissements a amené des maisons comme la clinique Mayo à envisager la mise sur pied d'un réseau de cliniques satellites destinées aux patients qui peuvent se déplacer.

4. Les nouveaux immeubles à bureaux

Si la construction des édifices à bureaux est à la baisse, certains promoteurs considèrent que les architectes canadiens leur offrent de meilleurs services.

Les Canadiens se distinguent en particulier par la qualité de la conception, le souci du détail sur le plan technique et le sérieux des inspections de chantier. En outre, la rigueur de notre climat a rendu les architectes canadiens plus sensibles aux économies d'énergie.

5. Les complexes domiciliaires

Les architectes canadiens devront se battre pour pénétrer les quelques créneaux qu'offre un marché stagnant. Les changements apportés au régime fiscal limitent la construction de complexes domiciliaires locatifs à densité moyenne. Le marché des appartements en copropriété à densité moyenne est également à la baisse à cause du ralentissement de la croissance démographique et de l'évolution des familles.

On prévoit que les consommateurs continueront à investir dans la réparation, la rénovation et la réhabilitation de leur logement, et que le

marché pourrait même s'étendre, compte tenu du vieillissement et de l'élargissement du parc immobilier. Par ailleurs, la demande croissante de structures favorisant les économies d'énergie et l'adaptation des immeubles aux innovations technologiques contribueront à protéger le marché de la réfection.

Le logement à loyer modique, dont la pénurie prend des proportions de crise en certains endroits, pourrait aussi attirer les investissements, par suite de l'adoption d'un programme qui paraît très intéressant. Il s'agit du Tax Credits for Low Income Rental Housing, introduit dans le cadre de la réforme fiscale en 1986. Les observateurs estiment que cet abri fiscal représente à première vue un marché de 3 milliards de dollars par an.

Chaque jour, 5,000 Américains franchissent le cap des 65 ans...

L'activité la plus marquée se manifestera sans doute dans le secteur du logement pour personnes âgées.

Enfin, l'habitation partagée pourrait ouvrir un grand débouché aux concepteurs. Le fait qu'une grande majorité de personnes âgées ne déménagent pas et qu'un nombre croissant d'entre elles veulent continuer à habiter leur propre maison, est peut-être en train de créer un grand débouché architectural, à savoir la conversion de maisons unifamiliales en appartements adaptés aux besoins particuliers des gens âgés. Le travail exige des solutions entièrement nouvelles qui protègeront l'intimité des personnes devant partager l'habitation, et qui répondront à leurs besoins ambulatoires précis.

6. Les établissements d'enseignement

Les budgets consacrés à la construction d'établissements d'enseignement sont à la hausse. Après plus d'une décennie de récession, la construction d'écoles et d'établissements post-secondaires connaît une nette reprise. On ne s'attend pas à revivre l'essor phénoménal des années 1960, mais la croissance régulière du volume de construction devrait se poursuivre pendant toute la prochaine décennie.

Les écoles primaires et secondaires offrent peu de débouchés aux architectes canadiens, car la conception de ces établissements est généralement confiée à des cabinets qui sont bien connus des conseils scolaires et qui ont déjà donné satisfaction à ces derniers. Toutefois, les architectes canadiens devraient s'attaquer au marché des établissements d'enseignement post-secondaire, qui offre une variété de créneaux, comme des bâtiments "intelligents", la conception modulaire, les installations sportives et les centres de recherche.

Il existe une quantité énorme de travaux en retard dans les établissements d'enseignement supérieur. Victimes de l'obligation dans laquelle se trouvaient les gouvernements de financer l'ouverture de nouvelles écoles, et de la baisse des subventions gouvernementales (due à récession et à l'énorme augmentation des frais d'équipement liés à la recherche scientifique), les établissements d'enseignement supérieur se sont retrouvés avec des budgets qui ne leur permettaient même pas d'absorber leurs frais d'exploitation.

Cette conjoncture a convaincu les collèges et universités qu'ils doivent accorder de l'importance à la gestion des installations s'ils veulent continuer à attirer des étudiants et des enseignants et à faire de la recherche. En conséquence, les établissements se préoccupent beaucoup de l'environnement physique depuis quelques années.

Par ailleurs, des bâtiments d'une valeur d'environ 50 milliards sont menacés à cause du manque d'entretien. La réfection, la rénovation et les bâtiments "intelligents" constituent des débouchés pour les cabinets canadiens.

Enfin, les cabinets canadiens auraient avantage à employer deux stratégies de pénétration: la coentreprise et les projets de mise en valeur globale.

7. Les établissements correctionnels

Le système carcéral est en crise - la rénovation et la construction de centres correctionnels sont les grandes solutions.

Le taux de criminalité s'est stabilisé, mais le taux d'incarcération est à la hausse - dès 1986, il manquait 50,000 lits dans les prisons.

La tendance à imposer des sentences obligatoires, l'abolition de la libération conditionnelle, le resserrement des autres privilèges pour bonne conduite et l'obsolescence croissante de vieilles prisons se conjuguent pour créer une grave pénurie de lits à tous les paliers du système carcéral.

Etant donné le rôle que joue la politique dans le financement des projets carcéraux et compte tenu des différences de philosophie flagrantes entre les systèmes carcéraux américain et canadien, il semble que le meilleur moyen de pénétrer le marché américain consiste à s'associer avec un cabinet qui connaît bien les conditions et tendances locales.

En seconde partie de mon exposé, énonçons rapidement les avantages indéniables des ententes gouvernementales bilatérales, comme celle du libre-échange pour les architectes.

Pour ceux et celles qui ont l'expérience des services à l'étranger, vous conviendrez avec moi, qu'à partir du moment où les volontés politiques de collaboration entre deux (2) pays font l'objet d'une législation, et que ces volontés politiques ont donc été traduites dans des lois et des règlements, et/ou ont fait l'objet d'ententes et d'arrangements écrits et signés, il devient clair que l'appareil gouvernemental de chacun des 2 pays, et que tous les fonctionnaires:

1. disposeront de "règles de jeu" clairement définies;

2. disposeront d'une information équitable;

3. n'auront plus à transiger à l'intérieur des projets spéciaux;

4. auront moins à transiger avec les politiciens;

5. pourront fournir en tout temps des indications et des modalités précises d'approche et d'intervention;

6. rendront accessibles aux architectes voisins, les programmes incitatifs existants de chacun des deux pays.

C'est donc dire, sur le plan pratique et à titre d'exemple, que les architectes canadiens n'auront pas autant à convaincre les politiciens canadiens et américains de leurs compétences et expériences particulières dans un champ précis d'activités, et qu'il leur sera plus facile de mener des activités dans le pays voisin.

Cela veut dire un gain de temps important quand il n'est plus requis que les politiciens convainquent de part et d'autre leurs propres fonctionnaires.

Cela veut dire enfin, que les procédures d'émigration et d'immigration de même que celles d'obtention des permis de séjour et de travail, seront grandement facilitées et donc réalisées dans de courts délais (donc des économies de temps apprécialbes: 1à 3 mois).

En conclusion, et je termine avec le rappel d'un principe de base, auquel souscrivent sûrement tous ceux qui ont l'expérience des marchés étrangers:

Ententes de libre-échange ou pas, pour faire des affaires à l'étranger avec un bon taux de pénétration et de rentabilité, il demeurera toujours important pour les architectes canadiens d'envisager dès le départ, de s'associer à une firme locale ou nationale selon le cas, pour réaliser des étapes primordiales du processus de conception architecturale:

- les relevés;
- l'élaboration de concept de base en accord avec le code de construction en vigueur;
- la présentation du dossier aux services d'urbanisme et des permis;
- la surveillance des travaux.

Programme de la journée d'étude sur le libre-échange

Avant-midi

• 8h00-8h45: Inscription

• 8h45-9h30: Mots de bienvenue et ouverture officielle de la journée

Charles-A. Carrier, co-président de la journée
Michel Gervais, recteur, Université Laval
H. Pierre Racine, président, Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain
Jean-Louis Malouin, doyen, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval
Pierre MacDonald, ministre du commerce extérieur et du développement technologique, Gouvernement du Québec
Pierre Blais, ministre d'État à l'agriculture, Gouvernement du Canada

• 9h30-10h45: Éléments clés de l'accord

Animateur: Réjean Dancause, directeur, planification et marketing, Samson Bélair
co-président de la journée
Gordon Ritchie, ambassadeur et sous-négociateur en chef,
Bureau des négociations commerciales, Ottawa
Jack Warren, président, Comité consultatif, Gouvernement du Québec

• 10h45-11h00: Pause-café

• 11h00-12h15 Incidence probable de l'accord

Animateur: Charles-A. Carrier, directeur, Départ. d'économie appl. à la gestion, U. Laval
co-président de la journée
Pierre Fortin, Département d'économique, Université Laval
Yves Rabeau, Département d'économique, Université Montréal
François Gauthier, Département d'économie appliquée à la gestion, Université Laval

• 12h30-14h00: Dîner-conférence

Charles-A. Carrier, co-président de la journée
Réjean Dancause, co-président de la journée
Conférencier: Pierre S. Pettigrew, directeur, marketing international, Samson Bélair

Après-midi

• 14h00-15h30: 1er bloc d'ateliers sectoriels sur les plans d'action

Atelier 1 : Chaussures et cuir

Animateur : Guy Mineault, Département d'économie appliquée à la gestion, U. Laval
Repr. d'ass.: Jean-Marc Bruneau, prés. du C.A., Ass. des manufacturiers de chaussures
Dir. d'entr.: Normand Chevrier , président, Bastien Inc
Dir. d'entr.: Pierre Grenier, président directeur général, Granico
Expert : Robert Daigle, MIC, Québec

Atelier 2 : Meubles

Animateur : Benoit Godard, président directeur général, Norbec
Repr. d'ass.: Claude Jutras, directeur général, Ass. des fabricants de meubles du Québec
Dir. d'entr.: Fernand Fontaine, président, Dutailier
Dir. d'entr.: André Laurent, directeur du design, Biltrite Nightingale
Expert : André Coupet, Samson Bélair

Atelier 3 : Produits alimentaires

Animateur : Jean-Claude Dufour, Département d'économie rurale, Université Laval
Repr. d'ass.: Paul-André Ouellet, directeur national, Conseil des viandes du Canada
Dir. d'entr.: Denis Cassista, directeur général, Pürdel
Dir. d'entr.: Jean-Pierre Allard, directeur général, Culinar (groupe Resto Inc)
Expert : Robert St-Louis, Département d'économie rurale, U. Laval

Atelier 4 : Produits plastiques

Animateur : François Gauthier, Départ. d'économie appliquée à la gestion, U.Laval
Repr. d'ass.: Antoine Rushdy, administrateur et directeur régional, Société des industries du plastique du Canada
Dir. d'entr.: Michel Laganière, directeur de produits, IPL
Dir. d'entr.: Richard Garneau, directeur général, Fibres de verre moderne
Expert : Antoine Rushdy, Société des industries du plastique du Canada

Atelier 5 : Imprimerie et édition

Animateur : Hermann Girard, Département de management, Université Laval
Repr. d'ass.: Georges Laberge, Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec
Dir. d'entr.: François Vachon, pdg, Cartem, et président, Group. québ. des entreprises
Dir. d'entr.: Jacques Grégoire, directeur général, Groupe transcontinental (Ste-Marie)
Expert : Jacques Gagnon, MIC, Québec

Atelier 10 (a) : Services professionnels

Animateur : Réal Moffet, Maheu Noiseux
Experte: Meriel Bradford, Bureau des négociations corciales, Ottawa
Intervenant: Jacques Desmeules, Raymond, Chabot, Martin, Paré et associés
Intervenant: Claude Letarte, dir-gén., Ass. des architectes en pratique privée du Québec
Intervenant: Gaëtan Mathieu, Joli-Cœur, Lacasse, Simard et associés
Intervenant: Jean G. Morency, Martineau Walker

Intervenant: Réjean Parent, directeur-général, Ordre des ingénieurs
Intervenant: Gabriel Savard, Price Waterhouse, président, Corp. des administ. agréés
Intervenant: Alin Soussi, Office des professions du Québec

• 15h30-16h00: Pause-café

• 16h00-17h30: 2e bloc d'ateliers sectoriels sur les plans d'action

Atelier 6 : Textiles et vêtements

Animateur : Georges-E. Paradis, Départ. d'économie appliquée à la gestion, U. Laval
Repr. d'ass.: Jean-Guy Dionne, président, Association du textile du Canada
Dir. d'entr.: Roland Veilleux, président et directeur général, RGR
Dir. d'entr.: Richard Duval , président et directeur général, Lainages Victor
Expert : Richard Pageau, dir., secteur Text., vêt. et chaussures, MIER, Ottawa

Atelier 7 : Produits forestiers et matériaux de construction

Animateur : Pierre Lachance, directeur administratif, Assoc. des industries forestières
Repr. d'ass.: Richard Lacasse, directeur général, Association du bois de sciage
Dir. d'entr.: Réal Francoeur, vice-président, Construction Structura
Expert : André Coupet, Samson Bélair

Atelier 8 : Produits électroniques

Animateur : Margo Brousseau, adjointe au doyen, Fac.Sc.Adm., Université Laval
Repr. d'ass.: Nicole Pageau-Goyette, directeur général, Conseil québécois AMEEC
Dir. d'entr.: Marc Laliberté, vice-président, marketing, Gentec
Expert : Bruno Villeneuve, MIC, Québec

Atelier 9 : Équipements de transport

Animateur : Jacques Vallerand, vice-doyen, Fac.Sc.Adm., Université Laval
Dir. d'entr.: Jean Hamel, président, Radiateurs Roy Ltée
Dir. d'entr.: Guy Talbot, directeur général, Canam-Manac
Dir. d'entr.: Pierre Létourneau, vice-président, Prévost Car
Expert : Roger Breton , MIC, Québec

Atelier 10 (b) : Services professionnels

Animateur : Donald Béliveau, Département de marketing, Université Laval
Expert: Yvan Bernier, Faculté de droit, Université Laval
Intervenant: Meriel Bradford, Bureau des négociations commerciales, Ottawa
Intervenant: Michel Dallaire, Michel Dallaire et associés
Intervenant: Jacques Desmeules, Raymond, Chabot, Martin, Paré et associés
Intervenant: Charles Frenette, ADS associés ltée
Intervenant: Carl Grenier, Commerce extérieur et développement technologique
Intervenant: Georges N. Parent, Kronström, McNicoll, Desjardins, Parent &Villeneuve
Intervenant: Gabriel Savard, Price Waterhouse, président, Corp. des administ. agréés

• 17h30-19h00: Coquetel

Cadres de l'Institut

Rod Dobell	**Président**
Peter Dobell	**Vice-président et secrétaire-trésorier**
Yvon Gasse	**Directeur, programme sur la petite et moyenne entreprise**
Barry Lesser	**Directeur, programme des études de la société à l'âge de l'informatique**
Jim MacNeill	**Directeur, programme sur l'environnement et le développement durable**
Shirley Seward	**Directrice, études en politique sociale**
Murray Smith	**Directeur, programme sur l'économie internationale**
Jeffrey Holmes	**Directeur, service des communications**
Parker Staples	**Directeur, services financiers**
Walter Stewart	**Rédacteur en chef, *Policy Options Politiques***

Chercheurs émérites et invités :

Tom Kent	**Chercheur émérite**
Eric Kierans	**Chercheur émérite**
Jean-Luc Pepin	**Chercheur émérite**
Gordon Robertson	**Chercheur émérite**
David Cameron	**Chercheur invité**
Gilles Paquet	**Chercheur invité**

Membres de l'Institut

Conseil d'administration

L'Honorable Robert L. Stanfield, P.C., C.R. (président honoraire)
Ottawa

Roger Charbonneau, O.C., (président)
Président du conseil, Président et Chef de la Direction Interim, NOVERCO, Montréal

Rosalie Abella
Présidente, Conseil ontarien des relations du travail, Toronto

Robert Bandeen
Président et administrateur en chef, Cluny Corporation, Toronto

Nan-Bowles de Gaspé Beaubien
Vice-présidente, ressources humaines, Télémédia Inc., Montréal

Larry I. Bell
Président, B.C. Hydro & Power Authority, Vancouver

Catherine Callbeck
Callbeck Limitée, Central Bedeque, I.-P.-E.

Allan F. (Chip) Collins
Conseiller spécial, Trésor provincial de l'Alberta, Edmonton

Peter C. Dobell
Vice-Président et sécretaire-trésorier, L'Institut de recherches politiques, Ottawa

Rod Dobell
Président, L'Institut de recherches politiques, Victoria

Peter C. Godsoe
Vice-président du Conseil, Banque de Nouvelle-Écosse, Toronto

Dianne I. Hall
Ivy-Hall Investment Inc., Vancouver

David Hennigar
Directeur de la région de l'Atlantique, Burns Fry Limitée, Halifax
Roland J. Lutes, C.A.
Clarkson Gordon, Toronto
Donald Macdonald
McCarthy & McCarthy, Toronto
Susan McCorquodale
Departement de sciences politiques, Université de Windsor
Jean Monty
Vice-président exécutif, Bell Canada Enterprises, Montréal
Robert Normand
Président et éditeur, Le Soleil, Québec
Tom Pepper
Pepper Consultants Ltd., Saskatoon
Guy Roberge, C.R.
Conseil, Clarkson, Tétrault, Ottawa
Jeff Rose
Président national, Syndicat canadien des employés de la fonction publique, Ottawa
Robert K. Siddall
Vice-président supérieur et secrétaire, Compagnie d'assurance sur la vie The Great-West, Winnipeg
Marc-Adélard Tremblay, O.C.
Département d'anthropologie, Université Laval, Sainte-Foy

Président
Rod Dobell

Vice-président et sécretaire-trésorier
Peter C. Dobell

Comité des investissements
Peter C. Godsoe (Président)
Robert Bandeen
Peter C. Dobell
Michael Koerner
Alfred Wirth

Comité exécutif
Roger Charbonneau, O.C. (Président)
Rosalie Abella
Robert Bandeen
Rod Dobell
Roland J. Lutes
Robert K. Siddall
Marc-Adélard Tremblay

Commission de direction

Membres à titre personnel

Ronald L. Watts, O.C. (Président)
Departement d'études politiques, Université Queen's, Kingston

Doris H. Anderson, O.C.
Toronto

Lise Bissonnette
Conseillère en affaires québécoises et canadiennes de la Fondation CRB, Montréal

Roger A. Blais, O.C.
Directeur, R-D coopératifs, École Polytechnique de Montréal

Jill Bodkin
Directeur des services financiers, Clarkson Gordon, Vancouver

George Cooper, C.R.
McInnes, Cooper and Robertson, Halifax

James S. Cowan, C.R.
Partenaire, Stewart, MacKeen & Covert, Halifax

V. Edward Daughney
Vancouver

H.E. Duckworth, O.C.
Chancelier, Université du Manitoba, Winnipeg

Marc Eliesen
Président et directeur exécutif, Manitoba Energy Authority, Winnipeg

Emery Fanjoy
Secrétaire, Conseil des premiers ministres des Maritimes, Halifax

Maureen Farrow
Institut C.D. Howe, Toronto

James D. Fleck
Faculté des études de gestion, Université de Toronto

Allan K. Gillmore
Directeur exécutif, Association des universités et collèges du Canada, Ottawa

Francine Harel Giasson
Directrice des programmes et professeure agrégée, L'École des Hautes Études Commerciales de Montréal

Margaret C. Harris
Présidente sortante, Conseil national des femmes canadiennes, Saskatoon

Michael Hicks
Directeur, Centre du développement exécutif, Ottawa

David Hopper
Washington, D.C.

Geraldine Kenney-Wallace
Présidente, Conseil des sciences du Canada, Ottawa

Verna Kirkness
Directrice, First Nations House of Learning, Université de Colombie-Britannique, Vancouver

Richard W. Johnston
Président, Spencer Stuart & Associates, Toronto

Leon Katz, O.C.
Saskatoon

Claude Lafrance
Directeur, Centre de Recherche Industrielle de Québec, Ste-Foy

David Leighton
Directeur, Centre national pour la recherche en gestion et le développement, Université de Western Ontario, London

Terrence Mactaggart
Directeur de la gestion, Sound Linked Data Inc., Mississauga

Judith Maxwell
Présidente, Conseil économique du Canada, Vanier

Milan Nastich
Canadian General Investments Ltd., Toronto

Roderick C. Nolan, Ing. Prof.
Président, Neill & Gunter Limited, Fredericton

Robert J. Olivero
Secrétariat des Nations Unies, New York

Gordon F. Osbaldeston, O.C.
Chercheur supérieur, École d'administration des affaires, Université de Western Ontario, London

Garnet T. Page, O.C.
Calgary

Jean-Guy Paquet
Vice-président exécutif, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, Québec

Leonard Russell
Surintendant de l'éducation, Summerside

Eldon D. Thompson
Président, Telesat, Vanier

Israel Unger
Doyen des sciences, Université du Nouveau-Brunswick, Fredericton

Louise B. Vaillancourt
Outremont

Norman Wagner
Président et Vice-chancelier, Université de Calgary

Ida Wasacase, C.M.
Winnipeg

R. Sherman Weaver
Directeur, Centre de l'environnement de l'Alberta, Vegreville

Blossom Wigdor
Directeur, Programme de gérontologie, Université de Toronto

Représentants des gouvernements

Roger Burke, Ile-du-Prince-Edouard
Joseph H. Clarke, Nouvelle-Écosse
Hershell Ezrin, Ontario
Allan Filmer, Colombie-Britannique
George Ford, Manitoba
Ron Hewitt, Saskatchewan
Barry Mellon, Alberta
Geoffrey Norquay, Canada
Eloise Spitzer, Yukon
H.H. Stanley, Terre-Neuve
Barry Toole, Nouveau-Brunswick
Gérard Veilleux, Canada
Louise Vertes, Territoires du Nord-Ouest

Liste des publications connexes —juillet 1988

Prière de faire parvenir les commandes à :

L'Institut de recherches politiques
C.P. 3670 Sud
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3K6

Keith A.J. Hay (dir.)	*Canadian Perspectives on Economic Relations With Japan.* 1980 18,95 $ ISBN 0 920380 72 7
Donald J. Daly	*Canada in an Uncertain World Economic Environment.* 1982 3,00 $ ISBN 0 920380 07 7
Rodney de C. Grey	*United States Trade Policy Legislation: A Canadian View.* 1982 7,95 $ ISBN 0 920380 86 7
John Quinn & Philip Slayton (dir.)	*Non-Tariff Barriers After the Tokyo Round.* 1982 17,95 $ ISBN 0 920380 61 1
Douglas D. Purvis (dir.), assisté de Frances Chambers	*The Canadian Balance of Payments: Perspectives and Policy Issues.* 1983 24,95 $ ISBN 0 920380 83 2

Roy A. Matthews	*Canada and the "Little Dragons": An Analysis of Economic Developments in Hong Kong, Taiwan, and South Korea and the Challenge/Opportunity They Present for Canadian Interests in the 1980s.* 1983 11,95 $ ISBN 0 920380 87 5
Charles Pearson et Gerry Salembier	*Trade, Employment, and Adjustment.* 1983 5,00 $ ISBN 0 920380 89 1
F.R. Flatters et R.G. Lipsey	*Common Ground for the Canadian Common Market.* 1983 5,00 $ ISBN 0 920380 92 1
Yoshi Tsurumi avec Rebecca R. Tsurumi	*Sogoshosha: Engines of Export-Based Growth.* (Édition revue). 1984 10,95 $ ISBN 0 88645 008 X
Frank Stone	*Canada, The GATT and the International Trade System.* 1984 15,00 $ ISBN 0 88645 004 7
Pierre Sauvé	*Private Bank Lending and Developing-Country Debt.* 1984 10,00 $ ISBN 0 88645 009 8
Samuel Wex	*Instead of FIRA: Autonomy for Canadian Subsidiaries?* 1984 8,00 $ ISBN 0 88645 012 8
R.J. Wonnacott	*Selected New Developments in International Trade Theory.* 1984 7,00 $ ISBN 0 88645 010 1
R.J. Wonnacott	*Aggressive US Reciprocity Evaluated with a New Analytical Approach to Trade Conflicts.* 1984 8,00 $ ISBN 0 88645 011 X
Richard W. Wright	*Japanese Business in Canada: The Elusive Alliance.* 1984 12,00 $ ISBN 0 88645 005 5
Michael Hart	*Some Thoughts on Canada-United States Sectoral Free Trade.* 1985 7,00 $ ISBN 0 88645 014 4
Communications	*Canada and International Trade. Volume One: Major Issues of Canadian Trade Policy.* 1985 15,00 $ ISBN 0 88645 016 0
Communications	*Canada and International Trade. Volume Two: Canada and the Pacific Rim.* 1985 15,00 $ ISBN 0 88645 017 9

A.E. Safarian	*Foreign Direct Investment: A Survey of Canadian Research.* 1985 8,00 $ ISBN 0 88645 018 7
Joseph R. D'Cruz et James D. Fleck	*Canada Can Compete! Strategic Management of the Canadian Industrial Portfolio.* 1985 18,00 $ ISBN 0 88645 020 9
W.R. Hines	*Trade Policy Making in Canada: Are We Doing it Right?* 1985 10,00 $ ISBN 0 88645 019 5
Bertrand Nadeau	*Britain's Entry into the European Economic Community and its Effect on Canada's Agricultural Exports.* 1985 10,00 $ ISBN 0 88645 024 1
Petr Hanel	*La technologie et les exportations canadiennes du matériel pour la filière bois-papier.* 1985 20,00 $ ISBN 0 88645 028 4
Russell M. Wills, Steven Globerman et Peter J. Booth	*Software Policies for Growth and Export.* 1986 15,00 $ ISBN 0 88645 029 2
William D. Shipman (dir.)	*Trade and Investment Across the Northeast Boundary: Quebec, the Atlantic Provinces, and New England.* 1986 20,00 $ ISBN 0 88645 031 4
D.M. Daly et D.C. MacCharles	*Canadian Manufactured Exports: Constraints and Opportunities.* 1986 20,00 $ ISBN 0 88645 025 X
N.G. Papadopoulos	*Canada and the European Community: An Uncomfortable Partnership?* 1986 15,00 $ ISBN 0 88645 042 X
James Gillies	*Facing Reality: Consultation, Consensus and Making Economic Policy for the 21st Century.* 1986 15,95 $ ISBN 0 88645 044 6
G.E. Salembier, Andrew R. Moroz et Frank Stone	*The Canadian Import File: Trade, Protection and Adjustment.* 1987 20,00 $ ISBN 0 88645 046 2
Richard W. Wright avec Susan Huggett	*A Yen for Profit: Canadian Financial Institutions in Japan.* 1987 15,00 $ ISBN 0 88645 050 0
Edward R. Fried, Frank Stone et Philip H. Trezise (dir.)	*Building a Canadian-American Free Trade Area.* 1987 15,00 $ ISBN 0 8157 2973 1

A.R. Riggs et Tom Velk (dir.)	*Canadian-American Free Trade: Historical, Political and Economic Dimensions.* 1987 15,00 $ ISBN 0 88645 055 1
Robert M. Stern, Philip H. Trezise et John Whalley (dir.)	*Perspectives on a U.S.-Canadian Free Trade Agreement.* 1987 17,00 $ ISBN 0 8157 8131 8
Michael B. Percy et Christian Yoder	*The Softwood Lumber Dispute and Canada-U.S. Trade in Natural Resources.* 1987 20,00 $ ISBN 0 88645 057 8
Allan M. Maslove et Stanley L. Winer (dir.)	*Knocking on the Back Door: Canadian Perspectives on the Political Economy of Freer Trade with the United States.* 1987 20,00 $ ISBN 0 88645 058 6
Murray G. Smith et Frank Stone (dir.)	*Assessing the Canada-U.S. Free Trade Agreement.* 1987 15,00 $ ISBN 0 88645 061 6
James J. McRae et Martine M. Desbois (dir.)	*Traded and Non-traded Services: Theory, Measurement and Policy.* 1988 22,00 $ ISBN 0 88645 066 7
William M. Miner et Dale E. Hathaway (dir.)	*World Agricultural Trade: Building a Consensus.* 1988 19,95 $ ISBN 0 88645 071 3
Zhang Peiji et Ralph W. Huenemann (dir.)	*China's Foreign Trade.* 1988 12,95 $ ISBN 0 88645 065 9 (IRPP) ISBN 0 88982 079 1 (Oolichan)
Jeffrey J. Schott et Murray G. Smith (dir.)	*The Canada-United States Free Trade Agreement: The Global Impact.* 1988 15,95 $ ISBN 0 99132 073 0
A.R. Riggs et Tom Velk (dir.)	*Canadian-American Free Trade: Historical, Political and Economic Dimensions (The Sequel).* 1988 14,95 $ ISBN 0 88645 073-X

The Institute for Research on Public Policy
L'Institut de recherches politiques

A national, independent, research organization
Un organisme de recherche national et indépendant

Founded in 1972, The Institute for Research on Public Policy is a national organization whose independence and autonomy are ensured by the revenues of an endowment fund which is supported by the federal and provincial governments and by the private sector. In addition, the Institute receives grants and contracts from governments, corporations and foundations to carry out specific research projects.

The *raison d'être* of the Institute is threefold:

- To act as a catalyst within the national community by helping to facilitate informed public debate on issues of major public interest
- To stimulate participation by all segments of the national community in the process that leads to public policy making
- To find practical solutions to important public policy problems, thus aiding in the development of sound public policies.

The Institute is governed by a Board of Directors, which is the decision-making body, and a Council of Trustees, which advises the Board on matters related to the research direction of the Institute. Day-to-day administration of the Institute's policies, programs and staff is the responsibility of the president.

The Institute operates in a decentralized way, employing researchers located across Canada. This ensures that research undertaken will include contributions from all regions of the country.

Wherever possible, the Institute will try to promote public understanding of, and discussion on, issues of national importance, with clarity and impartiality. Conclusions or recommendations in the Institute's publications are solely those of the author and should not be attributed to the Board of Directors, Council of Trustees, or contributors to the Institute.

The president bears final responsibility for the decision to publish a manuscript under the Institute's imprint. In reaching this decision, he is advised on the accuracy and objectivity of a manuscript by both Institute staff and outside reviewers. Publication of a manuscript signifies that it is deemed to be a competent treatment of a subject worthy of public consideration.

LE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS: LES IMPLICATIONS POUR L'ENTREPRISE

Sous la direction de
CHARLES-A. CARRIER
YVON GASSE

À quelques mois de l'entrée en vigueur du traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, il devient impératif pour les principaux intéressés, les entreprises et leurs dirigeants, de se faire une meilleure idée sur ses implications et d'entrevoir des plans d'action possibles.

Dans cette perspective, les activités du colloque "On libre-échange: incidences et plans d'action" tenu le 3 mars 1988 à Québec ont permis de faire un tour d'horizon des éléments importants de l'Accord mais surtout, à l'aide d'une dizaine d'ateliers sectoriels, d'évaluer les implications pour les entreprises, surtout les PME. Ce volume des "Actes" du colloque présente les textes des communications ainsi que les résumés des principales discussions en ateliers.

ISBN 0-88645-074-8

The Institute for Research on Public Policy
L'Institut de recherches politiques